BUSINE$$TECH
INTERNATIONAL PRESS

10 secrete pentru obținerea succesului în viață

SEMINȚELE GENEROZITĂȚII

1. Autoprețuirea
2. Creativitatea
3. Responsabilitatea
4. Înțelepciunea
5. Voința
6. Comunicarea
7. Încrederea
8. Adaptarea
9. Perseverența
10. Speranța

Autor: Denis Waitley

"Denis Waitley a creat o oglindă cu ajutorul acestei cărți, **10 SECRETE PENTRU OBȚINEREA SUCCESULUI ÎN VIAȚĂ,**

SEMINȚELE GENEROZITĂȚII

oglindă care va reflecta, pentru fiecare cititor, genul de persoană care ar putea deveni o dată ce semințele generozității, ascunse în fiecare dintre noi, vor fi udate și li se va permite să încolțească și să crească."

Og Mandino, autorul cărții The Gratest Salesman in the World

- "Era informațiilor în care trăim deja cere fiecăruia dintre noi să ne reînnoim în mod continuu. Reînnoirea cere abilitatea de a te dezvolta. Dezvoltarea este imposibilă fără învățare. Învățarea are loc atunci când cineva stabilește anumite scopuri și obiective și combină convingerea și abnegația pentru a le îndeplini. Această carte tratează reînnoirea, dezvoltarea, învățarea, scopurile, convingerile și abnegația - de la concept la inspirație și idei concrete pentru a ajuta pe cineva să pornească la drum. Îmi place pentru asta și voi contribui la dezvoltarea mea, dar și mai important, intenționez să împărtășesc această dorință inspirată de dezvoltare cu cei care îmi sunt apropiați."

Archie J. McGill, președinte și CEO, Rothschild Ventures, Inc.

- "O lectură ușoară, plăcută - rațională! Îmi tot spun mie însumi: de ce nu m-am gândit eu la asta? Această carte foarte practică ne oferă elemente ce pot fi aplicate în viața de astăzi. Îmi doresc să fi citit această carte pe când eram tânăr - m-ar fi scutit de multe necazuri și frustrări. Totuși, în anii maturității, mă provoacă să mă dezvolt și să mă perfecționez și îmi oferă instrumente solide pentru a o face."

Dr. J. Raymond Knighton, fondatorul și președintele consiliului al M.A.P. International

- "O privire științifică, intelectuală, emoționantă și spirituală asupra «de ce»-urilor vieții. Le recomand tuturor celor 60.000 de distribuitori Amway și prietenilor mei să planteze aceste «semințe» în fiecare din cei pe care îi întâlnesc. Această unealtă literară ar putea deveni un model pentru milioane de oameni, așa cum Rich DeVos a fost un model pentru Kay și pentru mine."

Dennis și Kay Beecher, Amway Crown Direct Distributors

- "Ca unul care crede că omul abia a început să profite de potențialul său, sunt încântat să văd publicată această carte. Denis Waitley a realizat un lucru lăudabil oferind cititorului sfaturi practice în legătură cu modul în care să trăiască o viață fericită, plină de succes și de recompense. Este o carte pe care nu numai că veți dori să o citiți și recitiți, ci una pe care veți dori să o împărtășiți prietenilor. Dacă principiile conturate în această carte vor fi puse în practică în viața unei persoane, sunt convins că aceasta se va îmbunătăți mult, iar persoana respectivă va ajunge să își înțeleagă mai bine adevăratul său potențial."

.Kenneth H. Cooper, M.D., M. Ph., director executiv, The Cooper Clinic, Dallas, autor al cărții The Aurobics Program for Total Well-Being

- "Denis Waitley a ajutat mii de oameni să învețe cum să trăiască o viață mai bună. În această carte, el plantează, cu siguranță, Semințele generozității."

Spencer Johnson, coautor, The One Minute Manager

Sunteţi pregătiţi pentru cea mai importantă descoperire din viaţa dumneavoastră?

10 secrete pentru obţinerea succesului în viaţă

SEMINŢELE GENEROZITĂŢII

Timp de peste douăzeci de ani, dr. Denis Waitley a studiat viaţa unor persoane foarte motivate, fericite şi pline de succes. El a descoperit zece secrete - adevăruri simple, însă valabile, care pot deschide uşa către fericire şi succes în viaţa fiecăruia dintre noi - şi acum le puteţi descoperi şi dumneavoastră.

Într-un limbaj uşor de înţeles, cu exemple semnificative, cu scheme, exerciţii, proceduri de autoexaminare şi paşi dinamici de acţiune, Seminţele generozităţii vă vor arăta cum să combinaţi atitudinile pozitive cu aptitudinile înnăscute sau abilităţile pentru:

- *a vă schimba stilul de viaţă în mai bine (bazează-te pe visuriletale, chiar dacă vei stârni râsete)*
- *a alege scopuri (şi apoi etapele pentru a le atinge)*
- *a fi propriul manager (consolidează-ţi încredere în tine, foloseşte convorbirea cu tine însuţi, măreşte-ţi stima de sine)*
- *a lua deciziile potrivite (pune-ţi trei întrebări vitale)*
- *a înţelege (a şti ce anume te face să „funcţionezi") şi a fi înţeles*
- *şi multe, multe altele.*

Câştigaţi o nouă perspectivă a vieţii de fiecare zi pe măsură ce descoperiţi cele zece secrete foarte bine păstrate pentru obţinerea succesului în viaţă. Permiteţi Seminţelor generozităţii să vă arate un viitor nou şi pasionant. Puteţi începe astăzi să faceţi din fericire un obicei - nu o destinaţie.

ISBN: 973-98309-5-1

The ten best-kept secrets of total success
SEEDS OF GREATNESS
Denis Waitley

Publicată în România de
BUSINESS TECH INTERNATIONAL PRESS S.R.L..
Director general România: Iuliana Enache

Traducere: Lia Decei
Stilizare: Anca Florina Sîrbu

Pentru comenzi vă rugăm să contactaţi:
BUSINESS TECH INTERNATIONAL PRESS S.R.L.
Bd Unirii nr. 27, bl. 15, sc. 1, ap. 23, sector 5, Bucureşti
Telefon / fax: (01) 335 33 81

10 secrete pentru obţinerea succesului în viaţă

SEMINŢELE GENEROZITĂŢII

Autor: **Denis Waitley**

BUSINESS TECH INTERNATIONAL PRESS
BUCUREŞTI, ROMÂNIA

Mamei mele, Irene,
care şi-a dedicat întreaga viaţă
celorlalţi.

Şi copiilor noştri,
Debi, Dayna, Denis, Darren, Kim şi Lisa,
şi lui Jake, primul nostru nepot.

Fie ca fiecare dintre voi să crească puternic şi sănătos
în felul său,
Fie ca să vă aplecaţi şi să cântaţi în bătaia vântului
şi să atingeţi cerul...
Fie ca singura oprelişte în calea împlinirii voastre
să vă fie propria imaginaţie
fără odihnă, nesăţioasă...
fără limite.

Mulţumiri speciale

Un cuvânt de apreciere pentru Georglyn Estruth Rosenfeld, care a făcut mare parte din munca preliminară, adunând materialul pentru *Seminţele generozităţii*.

Cuprins

Prefaţă

Aceasta este ultima carte gen ajută-te singur pe care va trebui să o citiţi. De ce fac o asemenea afirmaţie ciudată? Pentru că aşa cred. O cred deoarece am dedicat mulţi ani de cercetare pentru a testa validitatea acestui material. Sunt un specialist în comportament interesat de identificarea unor modele umane de excelenţă şi perfectă stare de sănătate. În ultimii douăzeci de ani am studiat astronauţi, atleţi amatori (ce se pregăteau pentru olimpiade) sau profesionişti, cadre de conducere din mari corporaţii, părinţi care au obţinut rezultate excelente în educarea copiilor lor şi lideri din diferite domenii de activitate.

Seminţele generozităţii scoate în evidenţă zece principii de bază ale succesului, susţinute de înţelepciunea fără vârstă a *Scripturii* şi de ultimele descoperiri ştiinţifice din domeniul medicinei. Pentru că aceste zece principii, deşi evidente, sunt atât de rar puse în practică în societatea în care trăim, le-am numit Zece secrete foarte bine păstrate pentru obţinerea succesului în viaţă.

Seminţele generozităţii nu este o carte „de ficţiune"; este o carte „a faptelor" - plină de adevăruri şi valori durabile. Ea conţine atitudini de obţinere a succesului ce şi-au dovedit valabilitatea în timp şi care pot fi puse în practică fie că eşti manager, profesor, programator, inginer, director de vânzări, funcţionar, muncitor, gospodină, părinte, sportiv sau student.

Este o carte pentru tine, dacă nu ai avut niciodată succes; dacă vrei să ai mai mult succes decât cel de care te bucuri acum; sau dacă ai avut succes, nu mai ai şi ai vrea să ai din nou şi să te bucuri de el din plin!

Lucrarea este unică deoarece prezintă concepte psihologice complexe într-un limbaj ușor de înțeles, folosind exemple din viața de zi cu zi pentru a trezi la maximum interesul cititorului și a-l face să înțeleagă mai bine. Ea explică și susține cu documente exemplele date: atitudinile unor oameni cu mari performanțe, fericiți în viața profesională și personală. Cartea îi arată de asemenea cititorului cum să își schimbe stilul de viață zilnic în mai bine, folosind tehnici verificate de modificare a comportamentului și metode de autoconducere.

Aceasta este o carte care trebuie să fie citită, recitită, studiată, subliniată, discutată și oferită și altora: angajați, prieteni și membri ai familiei. În loc să fie o carte gen „o singură lovitură, cu fixare rapidă" care să vă încânte și să vă facă să vă simțiți mai bine pentru o zi sau două, este un ghid zilnic gen „fă-o singur". Cele zece capitole oferă soluții la unele dintre cele mai presante probleme cu care ne confruntăm fiecare dintre noi.

Următoarele întrebări au inspirat documentarea pentru această carte:

- Ce gen de oameni sunt cei mai fericiți și mai productivi?
- Care sunt caracteristicile speciale care fac dintr-un manager sau părinte un bun conducător?
- Cum anume putem reuși să ne controlăm gândurile, reacțiile și timpul?
- Cum anume putem să ne simțim mai sănătoși din punct de vedere emoțional, fizic și spiritual?

Pe măsură ce citiți, ar trebui să vă puneți dumneavoastră înșivă alte câteva întrebări, în așa fel încât să puteți beneficia din plin de pe urma acestui material:

- Angajaților le-ar face plăcere să mă aibă șef?
- Mi-ar face plăcere să îmi fiu soț/soție?
- Membrilor echipei le-ar face plăcere să mă aibă antrenor?
- Mi-ar face plăcere să îmi fiu părinte?
- Mi-ar face plăcere să îmi fiu prieten?

Puteți răspunde „Da" la unele din întrebările de mai sus și „Nu sunt sigur" la altele. Oricare vor fi răspunsurile dumneavoastră, această carte va avea o anumită însemnătate pentru dumneavoastră. Sunt absolut sigur că această carte vă va plăcea. Sunt absolut sigur că această carte vă va schimba modul în care priviți viața - începând chiar de azi!

Prolog

Bunica m-a învăţat să plantez seminţe

O, cât de frumoasă era - şi este - în ochii mei. Atunci când se aprind primele beculeţe în pomul de Crăciun; atunci când aducem mulţumirile noastre la masa de Thanksgiving; ori de câte ori văd o pasăre colibri care se învârteşte neobosită în jurul cupei cu nectar; atunci când mă plimb în grădina noastră de trandafiri la puţină vreme după răsărit printre splendizii boboci roşii, albi, roz şi galbeni şi simt parfumul lor; atunci când mă gândesc la comorile naturii... mă gândesc la hârleţe... mă gândesc la cum îngenuncheam în pământul reavăn şi cum plantam seminţe cu ea... bunica mea.

Am zburat cu un avion al Marinei care atingea aproape de două ori viteza sunetului, am aterizat pe portavioane, am făcut sport şi m-am considerat întotdeauna un „macho" (deşi îmi plac plăcinta cu fructe de mare şi plimbările pe plajă)... dar este ceva în amintirile despre bunica mea, Mabel, care îmi umple ochii de lacrimi. Ea avea cincizeci şi trei de ani când eu aveam nouă. Atunci am plantat împreună prima noastră grădină, a „Victoriei", în 1942, la aproximativ şase luni după intrarea Statelor Unite ale Americii în cel de-al doilea război mondial. Bunica mea şi cu mine am avut una dintre acele relaţii speciale şi la fel de rare ca un dublu curcubeu. Am plantat seminţe împreună - în pământ şi în fiecare dintre noi.

Influenţa sa asupra sistemului meu de valori a fost egalată numai de o singură altă persoană pe care am întâlnit-o în viaţa mea - scumpa mea soţie, Susan. Bunica mea a trăit optzeci şi şapte de ani fără să se plângă. Aveam patruzeci şi trei de ani când am văzut-o

pentru ultima dată. Însă îmi amintesc fiecare tartă umplută cu carne, fiecare îmbucătură de plăcintă cu mere „cu gratii" şi fiecare semn uşor făcut cu mâna atunci când stătea (ascunsă sau cel puţin aşa credea) după perdelele de mătase din căsuţa ei de pe West Pennsylvania Avenue nr. 718, din San Diego. Aş vrea ca maşina noastră plină cu copii şi fericire să dea colţul - să ne uităm cu toţii în urmă pentru a o vedea făcând cu mâna -, iar eu aş vrea să privesc silueta ei fragilă în oglinda retrovizoare, dorind să o pot păstra acolo pentru totdeauna - exact aşa cum era -, întrebându-mă cât de multe sărbători de Crăciun vom mai petrece împreună.

Îndeosebi, îmi amintesc de bunica mea şi de mine plantând seminţe. Am semănat dovlecei, sfeclă, panseluţe, crizanteme şi alte flori. Recunosc că mergeam cu bicicleta douăzeci de mile în fiecare sâmbătă mai mult pentru „gratificaţia" reprezentată de conversaţie şi prăjiturile de casă decât pentru legume şi fructe. Dar indiferent cât de mult mâncam, nu mă săturam niciodată de poveştile despre trecutul ei şi viitorul meu. Mă simţeam ca personajul Dickon din cartea clasică a lui Frances Hodgson, *The Secret Garden*, pe când pedalam timp de două ore către casa bunicii mele. Abia aşteptam să ajung acolo şi nu aş fi plecat niciodată.

Mi-a povestit despre viaţa ei în Anglia înainte de a veni în America, despre răul de mare şi despre teamă. Am fost uimit să aflu că ea şi sora ei trebuiau să îşi ţină lumânările într-o anumită poziţie pe când urcau scările în fiecare noapte către camera lor, ca să nu îşi dea foc la cămăşile de noapte. Nu îmi venea să cred când mi-a povestit ce trebuia să facă în fiecare zi, inclusiv şi dusul cărnii, a brânzei şi laptelui în pivniţă; acestea trebuiau aşezate pe o piatră mare pentru a se păstra la rece şi cât mai proaspete posibil timp de o zi sau două. Nu aveau nici măcar răcitoare pe atunci şi nu existau oameni care să ducă blocuri de gheaţă în saci purtaţi pe umeri şi care livrau gheaţă o dată sau de două ori pe săptămână! Zâmbea atunci când o plângeam cât de greu o dusese în copilărie şi spunea că „lucrurile nu contează la fel de mult ca atitudinea pe care o ai faţă de ele". Nu înţelegeam exact ce voia să spună cu asta pe când aveam nouă ani, dar după câţiva ani petrecuţi în „Grădina noastră secretă", înţelepciunea ei a început să prindă rădăcini în mine.

În iunie 1946, când am împlinit treisprezece ani, a spus, în treacăt, ceva care mi-a influențat profund viața profesională și personală. Reușise, în urmă cu trei ani, să altoiască cu succes un cais cu un prun și acesta dăduse în fine roade. Emoția pe care am încercat-o cu această ocazie se poate compara cu cea pe care am observat-o la copiii mei atunci când au văzut filmul *E.T.* pentru prima dată. „Ce gust crezi că va avea acest fruct?", m-a tachinat ea, ținând bine scara pentru ca eu să pot ajunge la fructele coapte, rozulii, aflate pe cele mai de sus ramuri. „Doamne, nu îmi pot imagina ce gust au, bunico", am replicat. „Crezi că sunt bune de ceva?" „Bineînțeles că vor fi delicioase", a strigat ea. „Nu le-am plantat noi, nu le-am udat, nu le-am plivit?"

Desigur, au fost delicioase, chiar dacă nu semănau cu nici o prună sau caisă pe care o văzusem până atunci. „Asta pentru că nu seamănă cu nici un alt fruct din cele pe care le-ai mâncat vreodată", mi-a spus bunica, pe când încercam să șterg sucul de pe cămașa cea nouă pe care mi-o făcuse cadou de ziua mea cu o săptămână mai înainte. „Sunt deosebite; le putem spune pruno-caise!", a exclamat ea. „Obții întotdeauna ce ai plantat", a continuat ea pe când stăteam sub copac și mâncam ceea ce culesesem. „Dacă plantezi semințe de măr, vei recolta mere, dacă plantezi ghinde, vei obține stejari , dacă plantezi buruieni, vei obține buruieni, dacă vei planta semințele unor idei generoase, vei obține oameni generoși", a spus încetișor, dar hotărît, privindu-mă drept în ochi. „Înțelegi ce vreau să spun?" Am dat afirmativ din cap, amintindu-mi că am auzit-o spunând același lucru și mai înainte, în diferite feluri.

Am intrat în casă, pentru ca să-mi spele cămașa și să o atârne la uscat înainte de a porni, pe bicicletă, în călătoria de două ore către casă, până să se întunece, cu o sacoșă de fructe pentru fratele și sora mea.

În timp ce îmi călca bluza, am ascultat, captivat, cum completa analogia între semințele marilor idei și dezvoltarea unor mari oameni. Lucrase timp de patruzeci de ani pe post de corector pentru un editor din localitate și eram fascinat de cât de bine știa să folosească cuvintele. Aceasta era bunica mea, care nu urmase nici o școală în afară de gimnaziu, care se căsătorise și avusese trei copii până la

nouăsprezece ani, care trăise singură și își purtase singură de grijă timp de treizeci și opt de ani, după ce bunicul meu murise, la vârsta de patruzeci de ani, de o dublă pneumonie. Era forța după care se ghidau cei șapte nepoți ai săi, cunoștea în profunzime natura umană și era un bun psiholog. Nu am mai cunoscut o asemenea persoană, nici după douăzeci de ani de școală, cea mai bună pe care o puteai ca bursier, și după încă douăzeci de ani în care m-am întâlnit și am lucrat cu unii dintre cei mai respectați specialiști în medicină și comportament uman din Statele Unite ale Americii.

„Ce sunt semințele generozității?", a început ea. „Sunt oare germeni speciali, transmiși urmașilor de părinți superiori? Sunt oare talente înnăscute? Sunt oare semințele unor abilități de învățare sau ale unor coeficienți de inteligență?" „Nu", bunica a dat din cap cu energie, „semințele generozității nu depind de talentele cu care te-ai născut, de contul în bancă moștenit, de intelect, de frumusețe, de rasă, de culoare sau statut social. Semințele generozității sunt atitudini și convingeri ce apar la copil când acesta începe să vorbească, o dată cu lucrurile pe care trebuie sau nu să le facă, o dată cu acele conversații obișnuite din familie, cu poveștile spuse la culcare, cu bârfele din vestiar - idei degajate, aproape neobservate, delicat transparente, la început ca niște pânze de păianjen subțiri - apoi, cu trecerea anilor, devin ca niște cabluri de oțel trainice, care încătușează sau întăresc caracterele în tot restul vieților noastre de adulți."

Am întrebat-o pe bunica mea ce ar trebui să fac pentru a planta idei generoase în mine însumi, pentru a putea avea o viață grozavă. Mi-a spus să urmez pildele *Bibliei* și să-mi modelez gândurile și faptele după acelea ale bărbaților și femeilor care au fost creatori în slujirea celorlalți. M-a sfătuit ca atunci când mă gândesc la IQ să înțeleg prin acesta „coeficientul meu de *imaginație*", mai degrabă decât coeficientul meu de inteligență. Am aflat că, în secolul al XIX-lea, Jules Verne nu numai că a plasat în Florida locul de lansare a primei expediții umane către Lună, ci a și descris această călătorie imaginară în cele mai mici detalii. Când aveam douăzeci de ani, în 1969, bunica mea și cu mine am umărit zborul navei spațiale Apollo 11, care semăna foarte mult cu versiunea lui Jules Verne. Am auzit

de emisiunea radio din seara de Halloween, realizată, pe când eu aveam cinci ani, de un tânăr crainic, Orson Welles, care i-a avertizat pe americani că „războiul lumilor" începuse cu adevărat și că roboți gigantici aterizaseră în New Jersey. Bunica mi-a spus că au existat oameni care au făcut crize de inimă, atacuri cerebrale, că unii s-au sinucis și că multe persoane au intrat în panică, împachetându-și lucrurile și pornind la drum - își imaginau că roboții îi vor strivi în calea lor! Atunci când mi-a spus aceste povești, am început să înțeleg cum reușesc sau dau greș oamenii în experiențele imaginate. M-a mângâiat pe frunte, m-a sărutat și m-a timis pe drumul meu - acum mai bine de treizeci de ani.

Astăzi, când ne apropiem de sfârșitul secolului XX, stau în biroul meu plin cu rolfilme Atari, cu suficient software Apple pentru a conduce NASA și cu instrumente de biofeedback care mă ajută să îmi controlez funcțiile anatomice ale corpului. Dar gândurile mele sunt acolo, sub pomul acela, cu hârlețul în mână și lângă acea minunată doamnă cu care am plantat primele semințe. S-au petrecut oare toate acestea în urmă cu treizeci de ani? Acum știu ce vor să spună oamenii prin „Parcă a fost ieri".

Ce înseamnă să ai succes în viață

„Modelează-ți gândurile și faptele după acelea ale bărbaților și femeilor care au fost creatori în slujirea celorlalți", m-a sfătuit bunica mea. Înarmat cu acest sfat, m-am aventurat în viață, precum eroul din „Jack și vrejul de fasole", cu o mână de „semințe magice", căutând în dreapta și în stânga gâsca cu ouă de aur. De când mi-a fost deșteptată curiozitatea, acum aproape patruzeci de ani, pentru a atinge excelența ca ființă umană, mi-am dedicat mare parte din viață învățării din exemplele date de oamenii pentru care am lucrat și cu care am avut relații personale, dar și profesionale.

Pe lângă bunica și mama mea, care mi-au oferit aproape întotdeauna „hrană" pozitivă în procesul meu de creștere, există câteva persoane care se evidențiază între altele, care m-au învățat câteva definiții și secrete ale unei vieți încununate de succes.

Abraham Maslow, cu piramida trebuințelor; Maxwell Maltz, care, prin intermediul baghetei magice a chirurgului plastician, a reușit să explice în termeni ușor de înțeles natura cibernetică a imaginii de sine; și Hans Selye, unul din pionierii cercetării stresului - am învățat un secret din întâlnirea mea cu fiecare dintre ei. Deși lucrarea lor aici pe pământ s-a încheiat, ei au plantat răsaduri oferind abundență pentru generațiile viitoare.

Munca mea la Salk Institute for Biological Studies, din La Jolla, California (lângă orașul meu natal), m-a făcut să am legături apropiate cu dr. Jonas Salk, care a dezvoltat primul și cel mai eficient vaccin antipolio. I-am citit cărțile, l-am observat lucrând și am discutat în particular în câteva rare momente; astfel am căpătat convingerea că ar trebui să mă concentrez mai degrabă pe studiul „vieții și sănătății" decât pe cel al „bolii și vindecării". Jonas Salk, cu înțelepciune și dovezi științifice, m-a învățat adevărata semnificație a cooperării și ordinii în univers. Norman Vincent Peale, Carl Rogers, Robert Schuller, Viktor Frankl, Ken Cooper, Art Linkletter, Og Mandino, Wilma Rudolph, John Haggai, Robert Anderson, Lloyd Conant și Archie McGill - fiecare dintre aceștia mi-au influențat viața arătându-mi secretele potențialului pentru împlinirea umană.

Însă nici o definiție a succesului nu se compară cu cea dată de Earl Nightingale - pe care îl consider unul dintre cei mai mari filozofi ai timpului nostru - pe discul său clasic „The Strangest Secret" (care, apropo, este singurul disc narativ, nemuzical care s-a vândut vreodată în mai mult de un milion de exemplare). Definiția lui Earl este următoarea: *„Succesul este realizarea progresivă a unui ideal de preț".* Asta înseamnă că atunci când muncim sau urmărim să realizăm ceva, mai ales când acest ceva ne aduce respect și demnitate ca membri ai speciei umane, reușim. Nu are nimic de-a face cu talentul, coeficientul de inteligență, educația, vârsta, rasa, nașterea, banii sau puterea. Nu înseamnă „să ajungi acolo", „să fii acolo", „să ai totul", „faimă și avere", „să privești în jos din vârf" sau „a să detașezi de mulțime".

În Statele Unite ale Americii, succesul este de obicei asociat cu bogăția materială. Imaginea unor proprietăți umbrite, cu porți electrice, un Rolls sau un Ferrari pe aleea circulară din fața casei,

accesorii Gucci, avioane private, iahturi, insulele Greciei și timp liber petrecut în mod luxos ne bombardează simțurile. Singura problemă este că Ricardo Montalban nu ne întâmpină niciodată la aeroport în smochingul lui alb, alături de „Tattoo", pentru ca visul nostru să fie complet. 90% dintre noi pur și simplu nu vom ajunge să trăim în acest fel. Și dacă ne închipuim că toate acestea reprezintă succesul, atunci nu vom avea niciodată succes în viață. Fără îndoială că banii sunt sursa de putere pentru bine și rău, că în spatele oricărei cercetări se află o resursă, că pământul unei ferme trebuie să fie finanțat pentru a produce alimente. Dar asta este ideea. Nu ceea ce obții te face un om de succes, ci *ceea ce continui să faci cu ceea ce ai obținut.*

Aproximativ 95% dintre oamenii de pe Pământ sunt săraci, majoritatea lor îngrozitor de săraci. Pentru oricare membru al unei asemenea familii succes înseamnă să aibă ceva pământ pe care să îl lucreze, orice slujbă plătită și un mod de a câștiga suficient pentru a avea cu ce să își hrănească copiii care să crească în mod decent și să ajungă sănătoși la vârsta adultă. Bunăstarea financiară este recolta productivității noastre. Poate fi folosită pentru a susține productivitatea celorlalți. Este importantă și cu ea putem trăi și ne putem bucura de viață. Cred în faptul că mă pot bucura de roadele muncii mele fără a mă simți vinovat. Mai cred și în dublul câștig - dacă te ajut atunci când ai nevoie, câștig de asemenea!

Printre liderii din fiecare domeniu există o uluitoare convergență de opinie în legătură cu ce este „succesul total" în viață. Consensul este că cele două mari tragedii sunt „să nu fi avut niciodată un vis pentru care să lupți" și „să îl fi atins vreodată în totalitate". Fericirea pare a fi asociată mai mult cu experiența călătoriei decât cu momentul trecător al recunoașterii că ai ajuns la capătul ei. Deși nimeni niciodată nu va atinge „succesul absolut" în ceea ce face zi de zi, o definiție a succesului la care spera este următoarea:

Succesul în viață este implicarea continuă în căutarea unui ideal care să merite, ce este realizat pentru binele celorlalți - mai degrabă decât pe seama lor.

Bunicii mele i-ar fi plăcut această definiție. Ea rezumă filozofia ei despre viață și succes și nimeni nu a avut mai mult succes decât bunica mea.

Succesul înseamnă procesul învățării, împărtășirii și dezvoltării. Atunci când mă gândesc la succes, mă gândesc la cuvântul *absolvire.* Ceremonia de înmânare a diplomelor de absolvire a liceului este oare cu adevărat terminarea liceului sau trecerea la un nou început în facultate sau la locul de muncă? Fiecare absolvire înseamnă un nou început. Avem nevoie să ne semănăm și să ne cultivăm grădinile. Nevoia de a munci în grădină nu are sfârșit; nu se termină niciodată, nu este desăvârșită niciodată.

Sămânța autoprețuirii 1

DE LA IUBIREA DE SINE LA PREȚUIREA DE SINE

- Ce ne-a învățat Buckwheat despre stima de sine
- Primul secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață
- Nu te lăsa înșelat de masca pe care o port
- Teama: Educația falsă ce pare a fi reală
- Cum sunt plantate buruienile fricii
- Cum să conduci (și să iubești) fără teamă
- Cum să te bazezi pe visurile tale
- Ești o capodoperă a creației
- Zece pași de acțiune către crearea stimei de sine

Prietenii mei Stan şi Georglyn au un Yorkshire terrier. Este un căţeluş drăguţ, cu un păr lung care trebuie să fie periat în fiecare zi. De fapt, Buckwheat nu este al prietenilor mei; este al fiicei lor Natalie.

Atunci când Natalie şi părinţii săi s-au mutat în casa lor cea nouă din Mesa, Arizona, şi-au construit o piscină pentru a profita de climat. Au plantat ceea ce urma să fie un gazon des, verde în jurul piscinei şi au instalat aparate de stropit subterane. Buckwheat nu putea să nu-şi bage nasul peste tot. Cădea mereu în piscină şi trebuia să se caţere pentru a ieşi afară sau să fie pescuit. Apoi începea să se scuture, pentru a se usca, şi să se rostogolească pe bălegarul împrăştiat pe noul gazon. Când Natalie voia să îi perie părul încâlcit, lătra şi încerca să o muşte.

Ce ne-a învăţat Buckwheat despre stima de sine

În fiecare zi, Buckwheat îşi explora noul domeniu. De fiecare dată când stropitorile se declanşau automat, luându-l pe nepregătite, voia să prindă şi să muşte jetul acestor „invadatori", lătrând fără încetare pentru a avertiza familia. Nathan, fratele lui Natalie, spăla piscina, iar furtunul cel lung se zvârcolea înainte şi înapoi ca un furtun de pompieri neţinut de nimeni. Buckwheat i-a venit în ajutor şi a atacat cu curaj, aruncându-se în apă, mârâind şi muşcând inamicul.

După bătălie s-a dus să se rostogolească din nou în bălegar, care arăta precum centrul unui teren de fotbal la sfârşitul meciului, într-o zi ploioasă. Buckwheat semăna cu un înaintaş al unei echipe care

a pierdut meciul! „Haina“ lui plină de noroi nu a mai putut fi curățată. Mai târziu, la salonul de coafură pentru cățel, pronosticul a fost cel de care se temea familia - blana lui Buckwheat nu mai putea fi salvată! A fost nevoie de trei persoane ca să-l țină în timpul operației, care a constat în tunderea lui la piele.

Primirea de acasă nu a fost cea la care se așteptase Buckwheat, după tot ceea ce îndurase. Când a intrat pe ușă, ceilalți copii - Leah și Halie - au râs și și-au bătut joc de el pentru că acum nu mai arăta deloc ca un minunat „Yorkie“. Arăta mai degrabă ca un șobolan uriaș dintr-un film science fiction în care natura se răzbună pe tehnologie, cu o mutație stranie.

Buckwheat a reacționat la tachinări ascunzându-se sub canapeaua din sufragerie. În loc să sară pe pieptul tuturor, lingând orice față aflată la dispoziție, s-a ghemuit undeva, la adăpost de priviri. Când, în fine, a găsit necesar să capete mâncare sau apă, s-a furișat , prin spatele canapelei și scaunelor, până la farfuria lui după ce familia a părăsit bucătăria. A stat într-un colț al casei timp de două zile, tremurând fără să se poată controla atunci când cineva se apropia de el. A fost nevoie de câteva zile de iubire, răsfăț și mângâieri din partea familiei înainte de a se convinge că era în continuare acceptat.

Spun această poveste pentru că ne învață pe toți o lecție importantă. Când Buckwheat și-a pierdut minunata lui blană, el a pierdut mai mult decât frumusețea. Râsul batjocoritor i-a spus că nu mai avea nici un rost pe lume. Tremuratul nu a fost provocat în primul rând de frig; îi era teamă, se simțea singur și respins. Pe scurt, stima de sine a lui Buckwheat a scăzut la zero. Tremuratul său plin de teamă nu era mult mai diferit de ghemuitul a mii de oameni care se ascund în umbrele respingerii. Iar redobândirea stimei de sine de către Buckwheat - realizată numai cu multe mângâieri și grijă - ilustrează perfect cel mai prețios dar ce poate fi oferit sau primit: darul iubirii.

Primul secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață

Există multe definiții și interpretări ale iubirii. Am considerat întotdeauna dragostea ca pe o acceptare necondiționată și o „căutare a binelui“. Poate că una dintre cele mai bune și mai potrivite descrieri ale iubirii a fost dată de dr. Gerald Jampolsky, un bine cunoscut psihiatru, autor și fondator al Center for Attitudinal Healing din Tiburon, California. Dr. Jampolsky îi învață pe copii și pe adulți să experimenteze crize emoționale și fizice pe tema „dragostea înseamnă să te eliberezi de teamă“.

Cu iubire, nu poate exista teamă. Iubirea este naturală și necondiționată. Dragostea nu pune întrebări - nu predică, nici nu cere; nu compară, nici nu măsoară. Dragostea este - pur și simplu - cel mai de preț lucru din lume.

> Primul secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață este următorul: trebuie să simțim iubirea în noi înșine înainte de a o dărui altora.

Simplu, nu-i așa? Dacă nu există sentimente profunde, interioare ale valorii din noi, nu avem nimic de dăruit sau de împărțit cu ceilalți. Putem avea nevoie de ei, putem fi dependenți de ei, putem căuta în ei siguranță, le putem face pe plac, îi putem flata și putem încerca să îi cumpărăm. Dar nu putem împărtăși sau oferi un sentiment altcuiva dacă nu îl nutrim în primul rînd noi înșine.

Nu te lăsa înșelat de masca pe care o port

De vreme ce consider *Semințele generozității* ca pe o scrisoare a mea către cititori, aș dori să vă împărtășesc două fragmente dintr-o scrisoare pe care am descoperit-o în timp ce mă documentam pentru această carte. Nu îl cunosc pe autorul acesteia, dar cuvintele ar fi

putut fi foarte bine scrise de vocea interioară care se ascunde, nevăzută, în fiecare dintre noi, șoptindu-ne despre sensibilitatea noastră fragilă și despre vulnerabilitatea la teama noastră imaginară de a fi respinși.

> Nu te lăsa amăgit de mine. Nu te lăsa amăgit de fața mea. Port o mască. Port o mie de măști - măști pe care mi-e teamă să le scot; și nici una dintre ele nu sunt eu.
>
> Prefăcătoria este o artă ce reprezintă a doua mea natură, dar nu te lăsa înșelat. De dragul meu, nu te lăsa înșelat. Dau impresia că sunt în siguranță, că totul este fericire și calm în mine și în jurul meu; că numele meu este încredere în sine, și că acționez cu sânge rece, că marea este este calmă și că mă aflu la cârmă; și că nu am nevoie de nimeni. Dar să nu crezi asta, te rog. Suprafața mea poate părea lină, dar suprafața mea este masca mea, masca mea ce se schimbă întotdeauna și care mă ascunde întotdeauna.
>
> Dincolo de minciună nu se află nici mulțumire de sine, nici împăcare cu sine. Dincolo mă aflu eu, cel adevărat, tulburat, plin de teamă, singur. Dar ascund toate astea. Nu vreau să le știe altcineva. Intru în panică la gândul că slăbiciunile mele și teama mea ar putea fi dezvăluite. Iată de ce am creat, înnebunit, o mască în spatele căreia să mă ascund - o fațadă nonșalantă, sofisticată -, care să mă ajute să mă prefac, să mă apere de privirea care știe. Însă o asemenea privire este chiar salvarea mea, singura mea salvare, și o știu. Este așa, dacă este urmată de acceptare; dacă este urmată de iubire.
>
> Este singurul lucru care mă poate elibera pe mine de mine însumi, de zidul închisorii pe care singur l-am construit, de barierele pe care le-am ridicat cu atâta trudă. Este singurul lucru care mă va asigura de ceea ce nu mă pot asigura eu însumi - că sunt cu adevărat minunat...

> Cine sunt, s-ar putea să te întrebi. Sunt o persoană pe care o cunoști foarte bine. Sunt fiecare bărbat pe care îl întâlnești. Sunt fiecare femeie pe care o întâlnești. Sunt fiecare copil pe care îl întâlnești. Sunt chiar în fața ta. Te rog... iubește-mă.*

Dacă teama de a fi respinși ne împiedică să fim iubiți și să ne exprimăm iubirea, cum putem scăpa de ea? Ce să îi spunem acelei voci din subconștientul nostru care ne controlează „sentimentele" față de noi înșine și față de ceilalți?

Teama: Educația falsă ce pare a fi reală

Cred că putem învinge teama în felul următor: pătrunzând până la rădăcini, afânând pământul din jurul acestora prin instruire, apoi trăgându-le afară - plantând sămânța iubirii acolo unde se afla teama. Eu consider teama ca pe educația falsă ce pare a fi reală**. După părerea mea, există trei temeri dominante, în afară de teama de moarte, care este cea mai mare teamă încercată de oamenii care nu cred în Dumnezeu:

> Teama de a fi respins, adică de a fi făcut de râs sau a fi considerat ratat în prezența celorlalți.
>
> Teama de schimbare, adică de a explora teritorii necunoscute, de a fi primul, de a o rupe cu tradiția, de a-ți sacrifica siguranța externă.
>
> Teama de succes, care este o expresie a vinovăției asociată cu dorința noastră naturală de automulțumire.

---

* Dov, Pereta, Elkins, *Glad to Be Me* (New York: Prentice-Hall, 1976), pp. 28, 29.

** În original: FEAR - False Education Appearing Real; inițialele subliniate formează cuvântul fear - teamă în limba engleză (n. tr.).

Teama de a fi respins apare devreme în copilărie, atunci când întâlnim primul „Nu!" în exercitarea naturală a curiozității de a explora și a ne satisface propriile trebuințe. Chiar înainte de a se naște copilul, capriciile alimentare ale mamei în timpul celor nouă luni de sarcină sunt importante, la fel cum sunt și nivelurile zgomotului din mediul înconjurător și substanțele pe care le consumă mama, ca reflectare a propriei valori de sine.

Copiii mici ce abia încep să umble au nevoie să fie încurajați pe măsură ce încearcă să își stăpânească primele abilități; ei au nevoie să fie lăudați atunci când reușesc și să fie înțeleși atunci când nu reușesc. Dacă cresc într-un mediu familial plin de afecțiune, copiii experimentează și alte două etape foarte importante în dezvoltarea lor sănătoasă către vârsta adultă. Ei dezvoltă primele relații semnificative, de dragoste cu o altă persoană, de obicei părintele de sex opus, ceea ce este natural; și stabilesc proprietatea asupra obiectelor și locurilor concrete care sunt ale lor. Această edificare a identității - a valorii posesiei - este un igredient important al calității stimei de sine.

Adolescenții au nevoie să devină independenți, să descopere noi relații și competențe în afara familiei; ei au nevoie să fie acceptați așa cum sunt, mai degrabă decât pentru realizările lor conforme cu standardele materialiste și au nevoie să fie lăudați.

Este uimitor cum părinții continuă să treacă propriile aspirații neîmplinite asupra copiilor lor. Aceasta îmi reamintește de povestea tinerei soții care a gătit șuncă pentru proaspătul său soț. Înainte de a o pune în tavă, a tăiat-o la ambele capete. Atunci când soțul a întrebat-o de ce a făcut asta, ea a răspuns că mama ei făcea întotdeauna așa. Mai târziu, când au fost invitați la masă la mama fetei, tânărul a întrebat-o pe aceasta, ca din întâmplare, de ce taie șunca la ambele capete. Mama a ridicat din umeri și a spus că de fapt nu știe, dar mama ei făcuse întotdeauna așa. În cele din urmă, tânărul a întrebat-o pe bunică de ce taie întotdeauna ambele capete ale șuncii înainte de a o pune la cuptor. Ea s-a uitat la el, suspicioasă, și i-a răspuns: „Pentru că tava mea este prea mică!".

Cum sunt plantate buruienile fricii

Aceasta nu este o carte despre parentingul* eficace, în sine, deși cred că ar putea fi de ajutor și în acest domeniu. Ea a fost scrisă cu intenția de a fi o carte despre modalitatea de a conduce, în general. De vreme ce teama este un motivator universal atât de negativ încât fie constrânge, fie inhibă peste tot unde apare, este important pentru noi să realizăm că multe dintre temerile noastre apar în copilărie, ca rezultat direct al valorii amenințate.

Teama de a fi respins poate fi urmărită până la primele critici pe care ni le-au făcut părinții, alți membri ai familiei, în unele cazuri profesorii și mai ales egalii noștri. Ea este asocierea persoanei noastre cu greșelile pe care le-am făcut. Părinții fac greșeala clasică de a-și crește copiii spunând: „Ce băiat rău" sau „Ce fetiță neascultătoare", „Fă ce trebuie sau pleacă de aici" și de fapt: „Dacă nu ești cuminte, o să te vând și nu am să cer mult pe tine". „Plângăcios", „Pisoi smiorcăit", „Plod răsfățat", „Gură spartă", „Neîndemânatic".

În timp ce noi, părinții, dorim de fapt să etichetăm comportamentului copiilor noștri, din nefericire, copilul ia aceste „etichete" ca atare, nefiind în stare să separe ceea ce *este* de ceea ce *face*. Aceasta se numește a confunda pe autor cu fapta respectivă. Este dezastruos pentru un copil.

Când copiii ajung la vârsta la care merg la școală, aud de la părinți și de la colegi tot felul de porecle. „Grăsanul", „Iepurilă", „Cioc de uliu", Pistruiatul", „Arac de fasole", „Urîtul", „Urechi clăpăuge", „Ochelaristul", „Prostul", „Moară hodorogită", „Împuțitul", „Puturosul", „Matahala", „Balena" și așa mai departe.

La facultate sau acolo unde ne desfășurăm activitatea, se întâmplă același lucru. „Radical", „Îngrămădit", „Plictisitor", „Încuiat", „Conformist", „Mortal", „Bigot", „Bățos", „Trăsnet", „Neinteresant", „Tâmpit", „Ratat".

Copiii care cresc în medii „înăbușitoare", cu „porecle" negative și fiind mereu criticați devin adesea adulți dificili, cu o stimă de sine mai scăzută decât ar trebui.

* Parenting - aptitudinea unui părinte de a crește și educa copiii (n. tr.).

Teama de a fi respins devine teama de schimbare și au tendința de a căuta siguranță și locuri de muncă în cadrul sistemului care nu fac să se „clatine barca". Teama de schimbare se transformă în teama de succes. Iar teama de succes, după părerea mea, este aproape la fel de puternică precum teama de a fi respins.

Motivul pentru care teama de succes este atât de des întâlnită în societatea noastră este maniera în care suntem crescuți în copilărie. Mai întâi, suntem ținuți în brațe în copilărie. Apoi, începem să învățăm că există o mulțime de lucruri la care nu suntem buni și că există o mulțime de lucruri pe care nu trebuie să le facem și, mai important, observăm, la televizor, modelele noastre de rol umilindu-se unul pe altul, luptând și omorându-se unul pe altul, ruinându-și unul altuia viața și apoi, în mod miraculos, împăcându-se la sfârșitul filmului. Observăm modelele noastre de acasă - părinții noștri - preocupați de probleme financiare, uneori nu prea drăgăstoși unul cu altul și dând din cap a dezgust atunci când urmăresc, seara, știrile la televizor, „ferestrele ce dau spre lumea noastră minunată". Înainte de a fi aruncați în această lume ca adolescenți sau tineri adulți (copiii stau mai mult în casa părintească în zilele noastre), ni se spune că astăzi este mult mai rău decât altădată, când părinții noștri au pornit în viață. Suntem avertizați că din cauza inflației nu ne vom putea permite niciodată o casă frumoasă într-un loc frumos și că în schimb trebuie să ne așteptăm la un apartament la etajul doisprezece, de două camere, cu vedere la stradă.

În timp ce suportăm toate aceste elemente descurajante, asistăm la un paradox ciudat. Părinții noștri, simțindu-se vinovați că au petrecut atât de puțin timp alături de noi, bucurându-se de copilăria noastră, încearcă să ne cumpere dragostea răsfățându-ne cu bani - nemeritați - și bunuri pe care nu și le-au putut permite ei înșiși. Și, în cele din urmă, ne spun să plecăm și să câștigăm, să luptăm pentru propriile noastre drepturi, să reușim mai bine decât ei și ne reamintesc în mod subtil: „La urma urmei, ne-am sacrificat pentru a investi în viitorul tău, așa că să nu cumva să dai greș!".

Rezultatul: sindromul fricii de succes, care de fapt este teama de a încerca. Manifestările sale sunt „raționamentul" și temporizarea. „Nu mă pot imagina ca având succes." „Pot să mi te imaginez pe tine

în această situație, dar nu mă pot imagina pe mine în această situație." „M-am dus să depun o cerere pentru ocuparea unui post la 8:30, când au spus să fiu acolo, dar coada era foarte mare, așa că am plecat." „Mi-ar fi plăcut, dar nu am suficientă experiență." „Am să analizez asta, când voi avea mai mult timp... după ce ies la pensie."

Cei mai mulți realizează că oamenii obișnuiți au devenit neobișnuit de productivi folosindu-și imaginația creatoare. Cunosc biografiile persoanelor care au depășit handicapuri enorme și multe obstacole pentru a deveni mari. Însă nu-și pot imagina că același lucru li se poate întâmpla și lor. Se resemnează cu mediocritatea și chiar cu eșecul, tânjind și invidiindu-i pe ceilalți. Se obișnuiesc să privească înapoi la problemele trecutului (întărirea eșecului), imaginându-și performanțe similare în viitor (prevederea eșecului). Pentru că ei sunt controlați de standarde de respingere și acceptare stabilite de alții, își stabilesc adesea orizonturi nerealist de înalte. Necrezând de fapt în validitatea visurilor lor și nepregătindu-se suficient pentru realizare, nu reușesc, și asta mereu și mereu.

Eșecul devine o parte a imaginii pe care o au despre sine. Chiar când se pare că au răzbătut, că au ajuns în vârf sau că au progresat cu adevărat - dau greș! De fapt, teama de succes îi face să temporizeze pregătirea și acțiunea creatoare necesare succesului. Iar analiza rațională are rolul de a satisface sentimentul din subconștient că „nu te poți aștepta să progresezi atunci când ai trecut prin ceea ce am trecut eu".

Cum să conduci (și să iubești) fără teamă

Cum să ne redirecționăm modul de a gândi și a-i ajuta pe ceilalți să depășească cele trei mari temeri? Iată câteva reguli utile ce pot fi urmate în conducerea angajaților sau a copiilor:

1. *Separă realizarea de realizator*

   În comunicarea cu ceilalți, tratează întotdeauna *comportamentul* și *realizarea* ca fiind distinct separate de *personalitatea* sau *caracterul* individului pe care încerci să îl influențezi.

Greşit: „Eşti un mincinos!".
Preferabil: „Această declaraţie nu se potriveşte cu ceea ce ştiu eu; hai să o verificăm împreună".
Greşit: „Supraveghetorul tău mi-a spus că eşti leneş şi neproductiv".
Preferabil: „Şi eu şi supraveghetorul tău credem că eşti capabil de mai mult. Dacă te pot ajuta, spune-mi, de aceea sunt aici".
Greşit: „Curăţaţi camera, porcilor!".
Preferabil: „Toate dormitoarele din casa noastră sunt foarte curate. În timp ce voi faceţi curat în camera voastră, eu mă duc la cumpărături. Când mă întorc, am să vă arăt cum aţi putea să vă aranjaţi mai bine hainele în dulap".
Greşit: „Nu vei ajunge niciodată la colegiu; poate doar dacă vei fi tras la sorţi. Cu notele astea din carne o să ai noroc dacă vei găsi o slujbă într-un centru de închiriat casete video".
Preferabil: „Deşi nu prea am avut ce spune când am văzut carnetul de note, ştiu că poţi mai mult decât arată notele de aici. Am fost la şcoală şi am discutat cu dirigintele tău şi cu câţiva profesori şi ei cred că poţi face mai mult la ore. Cred că o vei face. Te iubesc şi ştiu că te străduieşti şi asta contează. Mă interesează cu adevărat viaţa ta. Ce pot să fac pentru a te ajuta mai mult?". (Acest ultim răspuns destul de lung este un răspuns adevărat pe care l-am dat unuia dintre copiii mei când am văzut notele lui proaste, sub medie. Ca rezultat al faptului că ne-am arătat interesaţi de copil şi că am separat *realizarea* (notele) de *realizator* (copilul), notele s-au îmbunătăţit simţitor; cu sprijin constant, copilul a depăşit criza şi continuă să spere la rezultate bune - nu perfecte - doar rezultate bune.

2. *Critică realizarea, laudă-l pe realizator*

Ori de câte ori este criticată o realizare, dojenii trebuie să îi urmeze imediat o vorbă bună la adresa individului.

Greşit: „Întârzii aproape întotdeauna în rezolvarea sarcinilor şi dacă vei continua în acelaşi fel, departamentul nostru va pierde bani anul acesta".
Preferabil: „Am nevoie de ajutorul tău pentru a realiza ce ne-am propus. Pentru a fi profitabil, departamentul nostru are nevoie de eficienţă crescută şi mă aştept la mai mult de la tine. *Întâmplător, ştiu că ai rezultate bune în ceea ce priveşte calitatea şi felul în care îţi îndeplineşti sarcinile. Mulţumită ţie, avem mai puţine plângeri din partea clienţilor*".
Greşit: „Dacă nu încetezi să bei atât de mult la club în fiecare weekend, am să încep să mă duc în altă parte, fără tine".
Preferabil: „Ce părere ai, vrei să facem altceva în weekendul următor şi să mergem la spectacolul de pe Broadway despre care am vorbit şi care este prezentat de o trupă în turneu? Am telefonat şi am aflat că sunt bilete pentru spectacolul de sâmbătă seara. *Mi-ar face plăcere să găsim şi alte moduri de a ne distra, mai utile, şi să fiu cu tine*".
Greşit: „Nu mă pot plânge de jocul tău defensiv, însă trebuie să te concentrezi mai mult şi să încetezi să mai ratezi aruncările. Ratarea lor te face să pierzi un joc altfel reuşit".
Preferabil: „Echipele cu procente mari de aruncări reuşite câştigă meciurile. Hai să facem tot ce putem. Ce-ar fi ca, în fiecare zi a săptămânii viitoare, să te antrenezi cincisprezece minute în plus la aceste aruncări? *Doamne, jocul tău defensiv este atât de bun!*".

3. *Dojenește întotdeauna în particular. Laudă, de asemenea, în particular, dacă lauda are intenția de a distinge pe cineva dintr-un grup.* Dezaprobarea publică este cea mai rea formă de pedepsire și conduce la o scădere a stimei de sine, ca și la teama de a fi respins și la teama de succes. Lauda în public face să apară gelozia colegilor printre angajați și rivalitate între membrii familiei, mai ales dacă se pot face comparații, exprimate sau nu. Cele mai puternice forme de laudă sunt cele față-în-față, în particular, atunci când cel ce le primește se așteaptă cel mai puțin la ele, și la o ceremonie de acordare a unei recompense speciale, care a fost anticipată de toți cei interesați.

Așadar, darul de valoare este absența fricii. Oamenii care trăiesc cu teama în suflet ajung la maturitate fiind mereu în urma tuturor. Oamenii care sunt mereu lăudați învață să se țină pe propriile picioare și să conducă parada, chiar dacă plouă. Oamenii care sunt răsfățați cu indulgență și permisivitate ajung la maturitate gata de orice compromis și plini de lăcomie. Oamenii care se confruntă cu provocările și au responsabilități ajung la maturitate cu valori și țeluri în viață. Oamenii care sunt deprimați vor avea nevoie de alcool, de țigări, de droguri pentru a se simți bine. Oamenii care sunt optimiști vor ajunge la maturitate gândind că s-au născut pentru a zbura!

Oamenii care trăiesc cu ura în suflet ajung la maturitate fără a fi în stare să vadă frumusețea și iubirea adevărată. Oamenii care trăiesc cu iubirea în suflet trăiesc pentru a-și oferi dragostea și nu sunt în stare să vadă ura. Dacă oamenilor noștri li se reamintește de toate relele pe care le vedem în ei, vor deveni exact ceea ce am sperat că nu vor fi niciodată! Dar dacă le spunem oamenilor noștri: „Ne bucurăm că sunteți alături de noi", se vor bucura că trăiesc, chiar acum și se vor bucura că poartă un nume!

Cum să te bazezi pe visurile tale

Oamenii de succes cred în propria valoare, chiar dacă nu se pot baza decât pe visurile lor. De ce? Pentru că propria valoare este mai

puternică decât respingerea sau acceptarea ideilor lor de către ceilalți. Așa cum am menționat în Prolog, succesul este un examen de „absolvire" în viață. Fiece împlinire înseamnă un nou început. Realizările materiale sunt standarde ale excelenței în ceea ce privește produsele sau proiectele care satisfac o trebuință. În inventator există la fel de multă valoare *înainte* ca produsul său să fie realizat în proporție de masă, la fel cum este după ce a avut noroc. Și știind asta, el are curajul de a merge mai departe.

Elias Howe a inventat mașina de cusut și femeile au râs timp de mai mulți ani. Dacă vor coase atât de repede, spuneau ele, ce Dumnezeu vor găsi de făcut în tot timpul liber ce le va rămâne? Inventatorul a locuit toată viața în apartamente cu chirie, totuși mașina lui de cusut a făcut mai mult decât orice altă mașină pentru a crea hainele pe care el nu și-a permis niciodată să le cumpere.

Un alt bărbat, profesor de colegiu, era inteligent și iscoditor. Sora sa avea o deficiență de auz și încercând să inventeze un dispozitiv pentru a-i mări capacitatea auditivă, a creat ceva mult mai complex. După mulți ani de încercare și eroare și de succes, era gata să treacă la producția de masă. A petrecut și mai mulți ani călătorind în New England, încercând să strângă capital pentru a-și realiza visul. Oamenii au râs când le-a sugerat că ar putea să „transporte" vocea umană pe un fir în așa fel încât să poată fi auzită la mai multe mile depărtare. Nu, zău! Au râs de el pentru că avea îndrăzneala să declare că va funcționa chiar pe distanță de o milă. Nimeni nu mai râde astăzi de Bell. Alexander Graham Bell a avut suficientă stimă de sine pe care să se bazeze atunci când singura recompensă era credința în sine însuși.

Se spune că Walt Disney întreba zece oameni ce cred despre o idee nouă și dacă erau unanim de acord să o respingă, începea să lucreze imediat la aceasta. Desigur, era obișnuit să fie respins. Era falit atunci când s-a dus la Hollywood cu ideea desenului animat al micului „Steamboat Willie". Vi-l puteți imagina încercând să vândă un șoarece care vorbea, în falset, în zilele filmului mut? Walt visa marele vis, iar copiii de pretutindeni, de la Disney World din Japonia la Epcot Center din Florida, îi vor fi veșnic recunoscători. Era Walt Disney un om mai bun în timp ce era ruinat și încă îi împrumuta

vocea sa lui Mickey Mouse sau după ce a făcut marile sale filme... sau după ce a construit Disneyland... sau după ce a construit Walt Disney World în Orlando? Valoarea se află în realizator, nu în fapta sa.

De fiecare dată când mă gândesc la Golda Meir, spun că a avut un mare curaj pentru a presupune că o femeie obişnuită ar putea deveni prim-ministru într-o țară însemnată. Era simplă, dar avea un suflet minunat. Şi cum a reuşit Margaret Thatcher, care a trăit deasupra băcăniei tatălui ei până la vârsta de douăzeci şi unu de ani - cât curaj şi câtă încredere a avut în sine pentru a conduce Anglia în aceste vremuri tulburi? Ce persoană deosebită a fost Grandma Moses! A început să picteze când avea şaptezeci de ani şi a realizat peste 500 de opere de artă. Nimeni nu a apreciat lucrările lui Renoir. Un expert parizian s-a uitat pe picturile sale şi a spus în bătaie de joc: „Presupun că stropeşti cu vopsea ca să te amuzi". Renoir i-a răspuns: „Desigur, când nu mă va mai amuza, am să încetez să pictez".

În emisiunea radio „Our Changing World", Earl Nightingale ne prezintă povestea lui Renoir, făcându-ne să retrăim istoria. El afirmă că toată lumea i-a zis lui Renoir să renunțe la pictură, pentru că nu are talent. Câțiva artişti respinşi de autoritățile timpului au format un mic grup din care făceau parte Degas, Pissarro, Monet, Cezanne şi Renoir - cinci dintre cei mai mari maeştri ai tuturor timpurilor, care au crezut în ceea ce fac, în timp ce ceilalți râdeau de ei. Earl continuă spunând că în ultimii ani ai vieții Renoir a suferit de reumatism, care i-a afectat mai ales mâinile. Într-o zi, Matisse a trecut să-l vadă pe bătrânul maestru şi a observat că fiecare mişcare a pensulei îi provoca lui Renoir mari dureri. Matisse a întrebat: „De ce continui să lucrezi? De ce continui să te torturezi?". Iar Renoir i-a răspuns: „Durerea trece, dar plăcerea, crearea frumuseții rămâne".

Eşti o capodoperă a creației

Nu voi fi niciodată un artist de talia lui Renoir, dar am zugrăvit interioarele şi exterioarele câtorva dintre casele pe care le-am avut de-a lungul anilor şi sunt mândru de asta. Nici dumneavoastră şi nici

eu nu suntem regele sau regina şi nu avem o curte regală, însă suntem speciali în felul nostru. Nu ar fi minunat dacă toți copiii din lume ar simți că sunt unici şi speciali numai pentru că trăiesc? Dacă am putea învinge sărăcia şi boala, următorul pas ar fi să îi învățăm pe oameni că cele mai importante „etichete" din societate sunt cele pe care ne bazăm noi înşine.

Am observat întotdeauna că „profesia" de conducător este singura profesie pentru care nu există, oficial, instruire sau formare. Se pare că dacă vrei să înveți ceva, este mai bine să încerci să înveți pe altul să facă acel lucru. Nimeni nu învață la fel de mult ca profesorul. În plus față de „şcoala" pe care am făcut-o învățând din propriile mele greşeli ca tată ce a încercat să crească şase copii sănătoşi fizic şi psihic, am condus şi seminarii pentru preadolescenți, adolescenți, tineri adulți şi cadre de conducere din corporații.

La începutul workshopului cu tema stima de sine a preadolescentului, aducem opt voluntari în fața clasei şi îi punem să lucreze la un proiect. Fiecare dintre cei opt primeşte o bucată de carton, pe care este marcat „statutul social" şi pe care trebuie să şi-o atârne de gât pentru a arăta care este statutul său în viață. Pe fiecare carton este scris cu litere mari un cuvânt: Copil, Mamă, Astronaut, Portar, Star rock, Jucător de baschet din echipa NBA, Doctor şi Avocat. Copiii trebuie să se aşeze, în ordinea importanței, în fața restului grupului. Vârsta copiilor este cuprinsă între 7 şi 11 ani.

Ceea ce începe ca un exercițiu nevinovat se transformă în *Războiul stelelor* sau Cui i-e frică de *Virginia Woolf*. După ce se împing şi se opresc unul pe altul, după ce se consacră „căutării statutului", în cele din urmă încep să formeze un fel de şir ierarhic, conform unei ordini consimțite în mod aleatoriu. În fruntea şirului se află Astronautul. „Sunt primul pentru că mă duc în locuri în care ceilalți nu pot să ajungă încă. Şi, în plus, eu voi încerca să găsesc un alt loc în care să putem trăi cu toții, fiindcă Pământul este prea aglomerat." (Spectatorii aplaudă.)

Starul rock vine şi îl împinge pe Astronaut pe locul al doilea. (Spectatorii aclamă.) „Eu am ajuns deja în spațiul extraterestru şi câştig mai mulți bani şi aş putea să te cumpăr pentru ca să fii pilotul avionului meu particular."

Urmează Jucătorul de baschet din echipa NBA. „Cred că eu ar trebui să fiu primul. Câştig aproape la fel de mulţi bani ca şi Starul rock şi joc în faţa unei mari mulţimi de spectatori în fiecare seară, tot sezonul, făcând ceva fizic, care este mai bun pentru voi." (Şi mai multe aclamaţii.)

Se apropie Doctorul, care ajunge pe primul loc. „Ar trebui să fiu primul pentru că eu vă vindec pe toţi când sunteţi răniţi sau bolnavi şi câştig şi eu bani buni." (Aplauze puternice.)

Se apropie Avocatul. „Eu sunt cel mai bun, pentru că eu vă pot trimite la închisoare sau vă pot scoate din închisoare şi trebuie să îmi daţi toţi banii voştri." (Aclamaţii.)

Se apropie Mama. „Eu sunt cu adevărat prima, pentru că eu vă aduc pe toţi pe lume." (Aplauze puternice.)

Copilul ajunge în faţă. „Nu cumva ar trebui ca eu să fiu primul în şir pentru că toţi am fost copii înainte de a fi mame sau orice altceva?" (Aplauze.)

A mai rămas Portarul. Ei bine, de obicei, acesta ştie să facă ceva mai bun decât să încerce să ajungă în faţă. Cei care joacă rolul Portarului mai degrabă nu încearcă, ştiind că ceilalţi vor râde de ei. Fie încep să spună ceva şi sunt luaţi în râs, fie ceilalţi îşi bat joc de ei atât de tare încât sunt prea stingheriţi pentru a continua, deşi este un joc în care toţi participanţii sunt voluntari.

Portarul ştie că nu este acceptabil ca numărul unu, conform standardelor grupului. Şi, de fapt, de fiecare dată când este jucat jocul Portarul are convingerea preconcepută că el este, în mod automat, numărul opt.

Înainte ca toţi cei opt voluntari să se reîntoarcă în grup, eu le demonstrez ceea ce le-am cerut de fapt să facă. „Doream să vă aşezaţi în ordinea importanţei. Şi în loc de toată această demonstraţie de care-pe-care, tot ce vi se cerea era să vă luaţi de mână şi să vă aşezaţi în faţa grupului, într-un cerc, respectându-vă reciproc.

Pentru că nu va exista niciodată o persoană care să fie mai importantă decât oricare altă persoană, indiferent de felul în care arată şi indiferent de munca pe care o face.

Fiecare dintre voi este la fel de valoros şi vrednic de stimă ca oricare altă persoană.

Este un nou gen de muzică pentru urechile lor. Cea mai mare parte a copiilor îmi spun că nu au mai auzit niciodată ceva asemănător mai înainte, poate doar la biserică. Majoritatea adulţilor nu au auzit nici ei. Sau dacă au auzit, asta a fost cu mult timp în urmă.

Astăzi trăim într-o societate narcisistă. Luptăm pentru a trece de la generaţia Eu la generaţia Noi şi trecerea este dificilă.

Preocuparea elusivă pe care o avem pentru automulţumire şi autoindulgenţă a fost denumită narcisism. Cuvântul provine din mitologia Greciei antice; este povestea lui Narcis, care s-a îndrăgostit de propria imagine, reflectată în oglinda unei ape. El a fost primul guru al îndemnului: „Dacă te simţi bine, fă-o". Astăzi, narcisismul se manifestă în fanii hot-tub-ului*, jeans-ii de designer purtaţi de toată lumea, prea multe cadouri în jurul bradului de Crăciun şi accentul pus în mod deschis pe tinereţe, sexualitate şi frumuseţe fizică, dar şi pe lucruri şi locuri - lucruri pe care să le posezi, lucruri cu care să te împodobeşti şi locuri pe care să le posezi şi să le vizitezi; să nu împarţi cu alţii, doar să arăţi altora.

Nu faceţi confuzia între narcisism şi sănătoasa autopreţuire. Sunt precum noaptea şi ziua. Cuvântul stimă înseamnă a aprecia valoarea a ceva. În fiinţa umană, cred că este începutul şi prima sământă a succesului. Este fundamentul abilităţii noastre de a-i iubi pe ceilalţi şi de a încerca să îndeplinim un scop care merită, fără teamă. Automulţumirea narcisistă este un tip materialist, hedonist de autoadorare. Stima de sine se bazează pe internalizarea iubirii spirituale.

De ce continuăm să venerăm forţa şi imensitatea mării, vastele întinderi ale universului, frumuseţea unei flori, splendoarea unui apus de soare... şi în acelaşi timp ne desconsiderăm pe noi înşine? Nu ne-a făcut acelaşi Creator? Nu suntem oare cea mai minunată creaţie din toate, cu puterea de a gândi, de a simţi, de a schimba mediul în care trăim şi de a iubi?

Autoacceptarea, aşa cum suntem acum, este cheia unei sănătoase stime de sine - a ne vedea pe noi înşine ca indivizi valoroşi, schim-

* Hot-tub - bazin larg, rotund, din lemn (de obicei o specie de Sequoia), în care pot face baie împreună mai multe persoane (n. tr.).

bători, imperfecți, în dezvoltare și a ști că deși nu ne-am născut cu uniforme egale mintale și fizice - ne-am născut cu dreptul egal de a simți că merităm excelența conform cu propriile noastre standarde spirituale.

Ești o capodoperă a creației. Poartă întotdeauna cu tine secretul: „Dragostea trebuie să fie în noi înainte de a putea fi dăruită".

Zece pași de acțiune către crearea stimei de sine

1. Întâmpină întotdeauna cu un zâmbet oamenii pe care îi întâlnești. Atunci când te întâlnești pentru prima cu cineva, ia inițiativa să te prezinți primul, spunându-ți numele clar, întotdeauna întinde primul mâna, privind persoana respectivă în ochi atunci când vorbești.
2. Atunci când vorbești la telefon, la serviciu sau acasă, răspunde la apel cu o voce plăcută, spune-ți numele imediat celui care te sună, înainte de a întreba cine e la telefon. (Dacă te sună cineva pe care nu îl cunoști, renunță la partea aceasta.) Dacă dai telefon unei persoane sau la o firmă unde ar putea răspunde cineva care nu te cunoaște, spune-ți întotdeauna mai întâi numele, înainte de a spune ce dorești. Dacă începi prin a-ți spune numele, sugerezi că telefonul este dat de o persoană de valoare.
3. Atunci când te afli la volanul automobilului tău, ascultă programe radio sau casete care să te inspire. Automobilele sunt cele mai bune universități itinerante din lume. Ascultă programe educaționale și autoinstruiește-te.
4. Investește în bagajul tău de cunoștințe. Participă la cursuri sau seminarii referitoare la unele aspecte ale dezvoltării personale sau profesionale. Fă din librării și centrele de fitness noile locuri frecventate de tine în orele libere.
5. Spune întotdeauna „Mulțumesc" atunci când cineva îți face un compliment, oricare ar fi acesta. Nu încerca să subestimezi și nici să supraestimezi valoarea acestui compliment. Abilitatea de a accepta este marca universală a unui individ cu o solidă stimă de sine.

6. Nu te lăuda! Oamenii care își trâmbițează realizările și strigă după servicii cer de fapt ajutor. Parada, fanfaronada, lăudăroșenia încearcă în mod disperat să atragă atenția.
7. Nu le vorbi celorlalți despre problemele tale, cu excepția cazului în care aceștia sunt direct interesați de soluții. Și nu te scuza. Oamenii ce au succes îi caută pe cei care arată și vorbesc ca niște persoane care vor avea succes. Vorbește întotdeauna afirmativ despre progresul pe care încerci să îl realizezi.
8. Găsește „modele de rol" de succes, al căror exemplu merită să îl urmezi. Atunci când întâlnești „un intelect superior", devino „un mim al acestuia" și învață tot ceea ce poți în legătură cu modul în care a reușit acesta. Acest lucru este adevărat mai ales în legătură cu lucrurile de care te temi. Găsește pe cineva care a reușit să cucerească lucrurile de care te temi și instruiește-te.
9. Atunci când faci o greșeală sau ești ridiculizat ori respins, consideră greșelile ca pe experiențe din care ai avut de învățat și ridiculizarea ca pe ignoranță. După ce ai fost respins, aruncă o privire la lucrurile bune, realizări și scopuri. Consideră respingerea ca pe o parte a faptelor realizate de cineva.
10. Petrece această duminică făcând ceva ce vrei cu adevărat să faci. Nu vreau să spun luna viitoare. Duminica asta. Bucură-te că ești în viață și că poți să trăiești. O meriți. Nu va mai exista niciodată un altul ca tine. Această duminică va trece. De ce să nu dedici cel puțin o zi pe săptămână ție însuți!

Întrebări referitoare la stima de sine

1. Te accepți așa cum ești? Poți afirma că te placi așa cum ești?
2. Ai vrea mai degrabă să fii altcineva? Dacă da, de ce?
3. Cum tratezi critica? O consideri ca pe o ofensă personală sau cauți să înveți din critică?
4. Te consideri vinovat atunci când încurajezi o activitate egoistă? Gândește-te la câteva exemple recente.
5. Cât de bine te simți când alții te laudă sau te complimentează?
6. Vorbești cu tine însuți cu respect sau te ridiculizezi?

Sămânța creativității 2

ELIBEREAZĂ-ȚI ENERGIA CREATOARE

- Spune-mi ce urmărești ca să-ți spun cine ești
- Al doilea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață
- Imaginea de sine „robot"
- Factorul „reluării imediate"
- Cum au supraviețuit prizonierii de război din Vietnam
- „Să acționezi în interior" în timp ce „ești pasiv în exterior"
- Antrenează-te cum trebuie!
- Cum să îți stăpânești propria creativitate
- Puterea conversației cu tine însuți
- Cum să întocmești un scenariu al propriului succes
- Zece pași de acțiune către creativitate

Napoleon a spus o dată: „Imaginaţia este cea care conduce lumea". Einstein credea că „Imaginaţia este mult mai importantă decât cunoaşterea deoarece cunoaşterea este limitată la tot ceea ce ştim şi înţelegem, în timp ce imaginaţia cuprinde întreaga lume şi tot ceea ce va fi vreodată de ştiut şi de înţeles".

Dintre toate organismele vii de pe Pământ, numai fiinţa umană a fost creată fără un program „software" încorporat pentru o viaţă de succes. Insectele, animalele şi păsările ştiu, din instinct, cum trebuie să se poarte şi ce trebuie să facă pentru a supravieţui. Şi oamenii au instincte de supravieţuire, dar mai posedăm şi abilităţi mult mai minunate şi complexe decât oricare alt animal. Pentru că animalele sunt dotate cu instincte pentru traiul de zi cu zi, care se limitează la găsirea hranei şi a adăpostului, la evitarea sau înfrîngerea duşmanilor şi la procreare, ele nu au alte scopuri în afară de supravieţuire şi securitate.

Omul, care nu are un program de calculator preînregistrat după care să se ghideze în viaţă, este binecuvîntat cu o imaginaţie creatoare. Iată de ce modelele de rol sănătoase şi sprijinul pozitiv din partea familiei, suprapuse peste un sistem de valori spirituale puternice, sunt atât de importante. De vreme ce nu suntem predestinaţi să fim membri ai unei gloate rătăcitoare, ci suntem victimizaţi şi închişi într-un mediu înconjurător fix, avem nevoie de hărţi şi de schiţe pentru a ne ghida. În cazul indivizilor care au avut succes, aceste hărţi şi schiţe se numesc modele de rol şi valori. În cazul indivizilor care nu au avut succes, ele seamănă mai degrabă cu zidurile şi recifurile.

Toți oamenii se nasc fără un sentiment al „sinelui". Suntem ca niște „casetofoane" fără mesajul cheie - cu câteva fapte preînregistrate și muzică în fundal, dar fără o temă centrală. Suntem ca niște oglinzi care nu reflectă nimic. Mai întâi prin intermediul simțurilor noastre, în copilărie, apoi, prin intermediul limbajului și al observației, înregistrăm, construim și fotografiem casetele video, audio și senzoriale ale eului nostru. Acest concept de sine înregistrat sau imagine de sine - această imagine mintală a eului -, atunci când este hrănit și cultivat, este un câmp primordial în care se dezvoltă și înfloresc fericirea și succesul. Dar același concept de sine mintal, atunci când este subnutrit sau neglijat, devine un mediu prolific pentru realizări nesatisfăcătoare, comportament deviant și nefericire.

Recent, am auzit despre un psiholog care a dat un test de inteligență unui băiat de 12 ani. O parte a testului consta în a așeza piesele unui puzzle la locul lor. Băiatul a încercat să îl facă, dar a renunțat destul de repede, spunând: „Nu pot să îl fac, este prea greu!". Imaginea de sine i-a spus că dacă ceva arată ca un test și ai dificultăți cu el, atunci este mai bine să renunți.

Mulți oameni se consideră imperfecți. Mesajele timpurii înregistrate pe „videocasetele lor interioare" spun: „Nu pot să fac lucrurile foarte bine, mai ales lucrurile noi. Nu cred că oamenilor le place felul în care arăt. Nu are nici un sens să încerc cu adevărat, deoarece probabil că nu am să-l fac cum trebuie și oricum nu am să reușesc". În această țară bogată, există un număr surprinzător de mare de oameni care au mari dificultăți să învețe și să avanseze și care sunt adevărate probleme pentru ei înșiși și pentru ceilalți.

Pe de altă parte, am descoperit că oamenii de succes sunt cei ale căror „videocasete interioare" poartă un mesaj care sună cam așa: „Pot face lucrurile destul de bine - o mulțime de lucruri. Pot să fac față unor noi provocări și să am succes. Atunci când lucrurile nu merg bine de la început, eu încerc în continuare sau obțin mai multe informații pentru a o face într-un mod diferit până ce totul merge bine". Aceștia sunt oamenii care pun cele mai puține probleme oricui, în societate, în viața profesională, la școală sau acasă. Aceștia sunt cei puțini care pot, și de obicei o fac, să învețe cel mai mult și care pot împărtăși și oferi cel mai mult celorlalți din cele învățate. Ei au

descoperit că imaginația lor poate servi ca un instrument de guvernare a vieții - că dacă propria ta imagine de sine nu te poate ajuta să te vezi făcând ceva sau realizând ceva, literalmente nu poți să o faci! *„Nu ceea ce ești* te reține, *ci ceea ce gândești că nu ești."*

Spune-mi ce urmărești ca să-ți spun cine ești

Ați auzit vechiul clișeu: „Spune-mi ce mănânci și am să-ți spun cine ești". Aș vrea să vă ofer un nou clișeu, pe care să îl împărtășiți colegilor și membrilor familiei: „Spune-mi ce urmărești și ce gândești și am să-ți spune cine ești". În *Biblie*, una din Pildele lui Solomon ne sfătuia cu mult timp în urmă: „Omul este așa cum gândește în inima sa". Din nefericire, prea mulți oameni trăiesc cu o „dietă" mintală TV, cu filme create pentru a ne șoca și cu publicații frumoase create pentru a ne stimula. Consider că cea mai mare parte a ceea ce avem la dispoziție ca hrană de proastă calitate conduce la malnutriție mintală și la o sănătate emoțională și spirituală precară.

Televiziunea este o invenție extraordinară care ar trebui să ne îmbunătățească enorm viața. Lumea noastră s-a schimbat datorită televiziunii. Poți să închizi televizorul, dar nu poți să „închizi" influența televiziunii. Am fost expuși la o mare varietate de culturi și ni s-au dat amănunte referitoare la viața de pe glob și din spațiul extraterestru. Programele TV ne aduc pe ecran atletismul, încurajează forma sportivă și oferă multe ocazii de a învăța despre medicină, arte, economie, știri locale și din lume și evenimente religioase. Potențialele ocazii de a învăța oferite de programele TV nu se pot compara cu experiența nici unei alte generații de dinaintea televiziunii.

Tristul adevăr, totuși, este că din cauza tipului de sponsorizare necesar sprijinirii televiziunii în sistemul pieței libere, foarte puțin din timpul de emisie este dedicat ascuțirii minților noastre, extinderii spiritelor și îmbogățirii înțelegerii propriei persoane și a celorlalți. Mare parte din influența televiziunii este negativă. Multe programe sunt dominate de crimă, violență și portretizări stereotipe sau deviante ale vieților oamenilor. Un studiu recent realizat la Universitatea Harvard a arătat că mulți adulți, ca și copii, de altfel, nu pot face deosebirea

între realitate și fantezie la televiziune. Copiii care au fost intervievați au spus că lucrurile pe care le-au văzut la televizor erau adevărate pentru că „le poți vedea întâmplându-se cu adevărat".

Multe spitale au raportat că au pacienți care au cerut un medic pe care îl văzuseră la televizor pentru că acel doctor era mai familiarizat cu cazuri asemănătoare cu ale lor. În fiecare an, medicii care apar la televizor primesc mii de scrisori de la telespectatori care le cer sfaturi medicale. Atunci când un actor a interpretat foarte bine rolul unui alcoolic, soția lui a primit zeci de scrisori de simpatie, pline cu sfaturi, de la femei care spuneau că și ele fuseseră căsătorite cu alcoolici.

Dacă adulților le este atât de greu să deosebească ficțiunea de realitate, efectul pe care îl are televiziunea asupra copiilor trebuie să ne îngrijoreze cu adevărat. Am învățat cu toții prin observație și imitație. Acest lucru este adevărat în special în cazul copiilor. Ei au tendința de a imita indivizii pe care i-au ales ca modele de rol în viața lor și multe dintre modelele lor sunt personaje ce apar în programele lor TV preferate. Valorile sunt de asemenea trimise către copii prin intermediul televiziunii și multe sunt negative sau, în cel mai bun caz, fără nici o legătură cu realitatea.

În mod constant, televiziunea îi expune pe copii și adulți unui comportament antisocial, cel al unui incompetent, grosolan și nesănătos. La cealaltă extremă se află supereroii care au puteri nenaturale și abilități supraumane, care sunt minunați și arătoși. Atunci când indivizii se compară cu eroii lor TV, de obicei se văd pe ei înșiși ca imperfecți.

Conform A.C. Nielsen Company, cea mai mare firmă de evaluare a gradului de popularitate de care se bucură emisiunile TV din Statele Unite ale Americii, intervalul de timp mediu pe care fiecare individ îl petrece uitându-se la televizor este de peste douăzeci și patru de ore pe săptămână. Pentru copii media este de peste treizeci de ore pe săptămână petrecute în fața a ceea ce numim de obicei „Baby-sitter-ul cu un singur ochi" și petrec mai mult timp urmărind programe pentru adulți decât programe pentru copii. Copiii de vârstă preșcolară petrec, în medie, peste patru ore pe zi în fața televizorului, iar 41% urmăresc programele între orele 8:00 și 9:00 p.m. Atunci când ajung la vârsta școlară, copii au urmărit peste 20 000 de

reclame, cea mai mare parte a acestora învățându-i să consume mai mult și că problemele vieții pot fi rezolvate cu ajutorul unui anumit produs în treizeci de secunde sau mai puțin.

Creștem cu televizorul ca „fereastra noastră către lume" și lumea TV a devenit baza pentru multe dintre credințele și valorile noastre. În momentul în care absolvim liceul, cea mai mare parte dintre noi am petrecut cu 50% mai mult timp în fața televizorului decât în sala de clasă sau alături de părinții și familiile noastre, împărtășind cu ei experiențe de calitate. Nu putem de fapt blama industria TV pentru această situație, deoarece calitatea programelor este doar o reflectare a caracterului familiilor noastre pe scena socială americană. Dar haideți să ne reamintim, dacă o reclamă de șaizeci de secunde, *văzută în mod repetat*, ne poate vinde un produs, atunci nu este posibil ca un serial imoral de șaizeci de minute, *văzut în mod repetat*, să ne vândă un stil de viață?

Al doilea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață

Studiile recente ale unei echipe de cercetare de la Stanford University au arătat că „ceea ce urmărim" ne influențează imaginația, modelele noastre de învățare și comportamentul. Mai întâi, suntem expuși unor noi comportamente și caractere. Apoi, învățăm sau ne însușim aceste noi comportamente. Ultimul și cel mai important pas este atunci când adoptăm aceste comportamente ca fiind ale noastre. Unul dintre cele mai importante aspecte ale dezvoltării umane pe care trebuie să îl înțelegem este influența „vizionării repetate" și a „verbalizării repetate" asupra modelării viitorului nostru. Informația pătrunde, „inofensivă, aproape pe neobservate", zilnic, dar nu reacționăm la aceasta decât mai târziu, când nu mai suntem în stare să realizăm care este baza reacțiilor noastre. Cu alte cuvinte, sistemul nostru de valori se formează fără să știm în mod conștient ce se petrece!

Ce s-ar întâmpla dacă tu și cu mine am putea conecta canalele TV la unul din interiorul propriului nostru craniu, unde creierele

noastre ar fi camere de luat vederi în loc să fie receptoare? Ce s-ar întâmpla dacă am scrie scenarii, am produce, am distribui roluri, am repeta și am transmite propriile noastre programe și, în același timp, le-am putea înregistra pe videocasete pentru propria distracție și pentru transmisii viitoare?

Ei bine, putem să o facem și o facem, în fiecare zi și noapte a vieții noastre! Și aici se află al doilea secret:

> Al doilea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață este următorul: mintea noastră nu poate face deosebirea între experiența reală și cea care este intens și în mod repetat imaginată.

Înțelegerea acestui secret al puterii experienței imaginate este cheia fundamentală pentru înțelegerea comportamentului uman. Ceea ce „vezi" este ceea ce vei obține. Realizăm anumite lucruri și ne purtăm în viață nu în conformitate cu realitatea, ci în conformitate cu modul în care percepem noi realitatea. Multe dintre deciziile noastre de fiecare zi se bazează pe informații despre noi înșine care au fost stocate ca „adevărate" - dar care de fapt sunt o combinație de lucruri auzite în familie, de la prieteni și de la cei asemenea nouă, experiențe trecute și informații citite, auzite și văzute la televizor.

Imaginea de sine „robot"

Îmi place provocarea de a explica o complexă teorie științifică și de a o face pe înțelesul tuturor. Uneori, când mă aflu acasă, relaxat, și împărtășesc experiențe comune cu soția mea și cu cei șase copii ai mei - câteodată în tête-a-tête, câteodată în grup - fac analogia între „imaginea de sine" și R2D2, micul și drăgușul robot cunoscut din filmul *Războiul stelelor*.

În primul film din seria *Războiul stelelor*, R2D2 avea ca „îndrumător principal" o hologramă (3D), proiecție a unei videocasete, înregistrată în prealabil și aflată în interiorul său. Indiferent ce se petrecea în galaxie, el era condus de sistemul său interior de ghidare sau de videocasetă. Le spun copiilor mei că fiecare din noi avem propria „imagine de sine robot" în mintea noastră și că aceasta se numește RUMe2 (Are You Me Too)*. Atunci când ne întrebăm: „Cine ești tu? Tu ești, în același timp, eu?", răspunsul este imediat: „Da, eu sunt, în același timp, tu! Sunt vocea din interiorul tău, care îți spune dacă poți sau nu să faci cu adevărat ceva".

Iată o scurtă poezie din albumul meu audio *The Psychology of Winning* (Psihologia câștigătorului),care ilustrează punctul de vedere:

Robotul meu (imaginea de sine)

Am un mic robot
Care mă însoțește pretutindeni;
Îi spun ce gândesc,
Îi spun ce văd.
Îi împărtășesc micului meu robot
Toate speranțele și temerile mele;
El mă ascultă și își amintește
Toate bucuriile și lacrimile mele.
La început, micul meu robot
Îmi asculta poruncile;
Dar după ani de învățare,
L-am scăpat din mână.
Îi este totuna dacă este bine ori rău
Sau dacă este fals ori adevărat;
Indiferent ce încerc - acum;
Îmi spune ce să fac!**

* În limba engleză, literele R, U, M pot fi citite Are (R) You (U) Me (M) Too (2), adică: tu ești, în același timp, eu (n. tr.).

** Waitley, Denis, *The Psychology of Winning* (Chicago: Nightingale-Conant Corporation, 1979), p. 137.

În orice moment din viața noastră ne programăm (sau le permitem altora să programeze) propria „imagine de sine robot" să lucreze pentru noi sau împotriva noastră. De vreme ce este numai un proces, ce nu are nici o funcție de evaluare, el se străduiește să corespundă cu atitudinile și credințele pe care le susținem, indiferent că sunt pozitive sau negative, adevărate sau false, bune sau rele, sigure sau periculoase. Singura sa funcție este să ne urmeze instrucțiunile precedente, în mod implicit, ca un computer care prezintă informațiile stocate în el - reacționând în mod automat.

Multe dintre informațiile vizuale, auditive și senzoriale introduse în memoria „imaginii de sine robot" stau acolo. Miliarde de elemente integrate și separate „introduse" de-a lungul unei întregi vieți se află acolo, așteptând să fie regăsite. Ele nu pot fi șterse cu bună știință de tine. Le poți „invada" cu mesaje mai puternice sau le poți modifica efectele o perioadă de timp, dar sunt ale tale pe viață. Ceea ce m-a uimit întotdeauna este faptul că cercetătorii au raportat că, după operații chirurgicale pe creier, în timpul cărora celulele nervoase au fost stimulate cu un electrod subțire, pacienții au descris senzația că au retrăit scene din trecut. Amintirile lor erau atât de puternice și vii încât detaliile erau din nou prezente - sunete, culori, parteneri, forme, locuri, mirosuri. Nu numai că își reaminteau, ci retrăiau experiențele respective!

Factorul „reluării imediate"

Atunci când mă uit la fotbal profesionist sau la orice alt eveniment sportiv important, încerc, stând în fața televizorului, aproape aceleași emoție și implicare ca și cum aș fi acolo, în mulțime. Motivul pentru care îmi place să urmăresc diferite evenimente sportive la televizor este acea fantastică „reluare imediată" care ne permite să „retrăim" victoria electrizantă, incredibila răsturnare de genul a-veni-din-urmă și „marea lovitură". Cu cât reiau de mai multe ori „marea lovitură" Howard Cosell, Dandy Don și „The Giffer", cu atât îmi place mai mult. Știați că echipele sportive ale colegiilor, ca și cele profesioniste care se află în frunte în fiecare sezon reiau loviturile reușite din cele mai

bune jocuri făcute de ele în săptămânile de după aceste jocuri și în timpul următoarelor sezoane pentru a întări succesele viitoare?

În 1980, am vorbit la banchetul de premiere din seara în care Herschel Walker & Company de la Universitatea din Georgia sărbătorea cel mai bun sezon de fotbal la care participase vreodată. În anul următor, când am vizitat cantonamentul jucătorilor de fotbal, nu am fost surprins să îi văd pe veteranii din anul precedent și noua „recoltă" de începători lenevind în camera în care se afla televizorul, „retrăind" momentele deosebite din sezonul lor cel mai bun, cu ochii lipiți de marele ecran al televizorului. Pe când mă îndreptam către automobilul meu marca Hertz aflat în parcarea universității pentru a mă întoarce la aeroportul din Atlanta, mă gândeam la cel de-al doilea secret pentru obținerea succesului: Mintea nu poate face deosebirea între o experiență reală și o experiență imaginară care este viu repetată.

Pe când mergeam cu mașina către Athens, am făcut un pariu mintal cu mine însumi că „acei Dawgs" din Georgia vor fi din nou în frunte. Și, desigur, au fost neînvinși în următorul sezon și au câștigat competiția Southeastern Conference. Se spune că este important să fie reluate mintal succesele obținute în trecut pentru ca faptul de a câștiga să fie transformat în mai mult de un reflex natural. Se mai spune, de asemenea, că este important să fie reluate momentele în care apare Herschel Walker în plin succes - înalt de 1,90 m, cântărind aproape 100 kg, putând să alerge 91 m în 9,1 secunde!

Cum au supraviețuit prizonierii de război din Vietnam

Am avut ocazia să intervievez și să studiez mai mulți prizonieri de război la întoarcerea lor din Vietnam; mulți dintre ei erau piloți din Marină care fuseseră loviți de rachetele SAM fabricate în Uniunea Sovietică. Am intervievat de asemenea câțiva dintre foștii ostatici din Ambasada Statelor Unite ale Americii în Iran după eliberarea lor. Deși prizonierii de război din Vietnam au îndurat mult mai mult, în ceea ce privește lipsurile și tortura, o perioadă de timp considerabilă, în experiența lor există o sămânță comună care poate da roade pentru

fiecare dintre noi. Prizonierii de război din Vietnam și ostaticii care păreau a fi într-o bună condiție fizică și psihică după încercările prin care trecuseră erau cei care își petrecuseră cei șapte ani, în unele cazuri, sau cele 444 de zile, în altele, într-o „universitate fără frecvență".

Era un inconvenient, foarte mare, în a urma cursurile în această „universitate fără frecvență". Toată „universitatea" lor avea patru pereți, un pat de campanie și o găleată. Nu existau cărți - nimic de citit, nimic cu care să scrie sau să picteze sau la care să se uite, doar pereții. Singura sursă de lumină era artificială și se pare că întotdeauna era aprinsă, intenționat, după ora stingerii și stinsă în timpul zilei. Becul aprins provoca dezorientare, oboseală și suferință, chiar reacțiile dorite de gardieni, teroriști și liderii religioși pentru a-i face pe captivi mai susceptibili la dorințele lor.

Nu le-a trebuit prea mult prizonierilor noștri de război să înțeleagă al doilea secret bine păstrat al obținerii succesului în viață. În absența oricăror materiale, unelte sau înlesniri, ei le-au creat, pur și simplu, în imaginația lor. Și-au reamintit cea mai mare parte a evenimentelor inspiratoare și învățăturilor semnificative stocate în memoria lor, pe care eu le numesc „reluări imediate". Și-au derulat în imaginație atracțiile viitoare din serialele TV câștigătoare ale premiilor Emmy - fiecare culoare, fiecare zâmbet, fiecare gest, fiecare cuvânt, fiecare imagine, fiecare detaliu. Aceasta este abilitatea creatoare de a concentra și a întări experiențele pozitive, sănătoase din trecut și de a proiecta simulări ale unui mod de viață încununat de succes, ca și cum acestea s-ar fi petrecut în realitate în prezent. Acesta este darul creativității.

„Să acționezi în interior" în timp ce „ești pasiv în exterior"

Unii dintre prizonierii de război din Vietnam au reconstituit pasaje bine cunoscute din *Biblie*, care au devenit sursa forței lor interioare. Unii jucau golf, reluând, din memorie, partide desfășurate în anii precedenți pe terenurile de golf lor favorite. Când erau obosiți de rejucarea vechilor partide, începeau *să joace în avans* turnee viitoare

cu profesioniștii lor favoriți din Professional Golf Association. Au parcurs traseul Augusta National, cu porțiunile de parcurs cu vegetație abundentă, înguste, înconjurate de azalee, copaci și spectatori. Au încercat emoția de a juca în competiția pentru profesioniști și amatori cu Watson. Au studiat anumite lovituri. Au auzit uralele aprobatoare ale mulțimii la ultima lovitură reușită. Și atunci când au fost eliberați, ajunși acasă, în „viața adevărată", mulți erau mai puternici. Uimitor, s-au întors acasă niște jucători mai buni de golf și niște oameni mai puternici din punct de vedere intelectual.

Ceea ce m-a impresionat cel mai mult în legătură cu prizonierii de război americani din Vietnam a fost sistemul ingenios pe care l-au descoperit pentru a comunica, chiar atunci când nu aveau voie să comunice. După cum vă amintiți, au creat un tip special de cod Morse, cu alfabetul pe rânduri și coloane de litere. Băteau în pereții celulei, în țevi, în podele, tavane, și aceasta suna uneori ca un țăcănit în surdină al unor dactilografe rapide care trebuie să bată urgent un manuscris important. Prima lovitură sau primele lovituri reprezentau rândul pe care era plasată litera, erau urmate de o scurtă pauză, apoi de o a doua serie de lovituri pentru a identifica litera pe coloană. De exemplu, litera A era comunicată prin lovitură (pauză) lovitură, fiind pe primul rând, prima coloană. Litera B devenea lovitură (pauză) lovitură, lovitură. Primul rând, a doua coloană. Pe măsură ce stăpâneau tot mai bine acest imposibil, greoi mod de a vorbi, viteza cu care conversau putea rivaliza chiar cu cea a celor mai dotați comentatori sportivi.

Punându-și la contribuție memoria și imaginația prin intermediul comunicării, și-au reamintit sute de pasaje semnificative din Scripturi pe care le-au folosit în „slujbele" solitare de duminică. Au ajuns să știe mai mult despre bucuriile copilăriei și despre visurile omului din celula de alături decât vor ajunge să știe vreodată despre membrii propriilor lor familii; unii dintre acești oameni nu s-au întâlnit niciodată personal, față în față. Un pilot, care își reamintea perfect de zilele în care urmase colegiul, a ținut cursuri de inginerie aeronautică și termodinamică, lucruri stocate în memoria sa (multe spre propria surpriză). Au inventat sute de idei de a câștiga bani, au construit case noi, au redecorat casele părinților și, singuri, au șoptit: „Noapte bună,

te iubesc", soţiilor lor, copiilor şi ţării lor. Dar ceea ce m-a impresionat cel mai mult este modul în care îşi spuneau noapte bună sau la revedere unul altuia. Cadenţa clară, cea mai familiară din toate: „Lovitură, lovitură (pauză), lovitură, lovitură - lovitură (pauză), lovitură, lovitură" - GB („God Bless!" - „Doamne ajută!").

Unul dintre ostaticii luaţi de iranieni a făcut o excursie imaginară de 444 de zile de la Londra la Bombay. (Încă mai încerc să îmi imaginez cum a reuşit!) Dormea într-un compartiment propriu, cu un pat rabatabil. Străbătea şase vagoane până la vagonul restaurant, unde mânca şi se bucura de peisaj în timp ce sorbea un pahar de porto înainte de apus. „Acţiona în interior" în timp ce „în exterior era pasiv".

În studiile mele despre ostatici, prizonierii de război din Vietnam, atleţi olimpici, despre directori de vânzări şi oameni de afaceri, mame, taţi şi copii, ţelul este întotdeauna acelaşi: reluarea succesului sau a eşecului şi imaginarea succesului sau a eşecului viitor. Este interesant de observat că, în general, copiii nu învaţă cum să îşi imagineze eşecul până ce părinţii lor, colegii lor şi alte modele de rol nu le arată, în mod repetat, cum să o facă. Şi, de asemenea, este trist să vezi copii şi adulţi care au fost învăţaţi să se oprească asupra greşelilor trecute în loc să le folosească drept experienţe de învăţare pentru a-şi întări talentele şi realizările.

Antrenează-te cum trebuie!

Pe când mă antrenam făcând instrucţie ca pilot în Marină, după ce absolvisem Academia din Annapolis, nu am studiat niciodată coliziunile în aer, prăbuşirile sau moartea în munţii cu stânci colţuroase. Am învăţat despre precizia unei formaţii de zbor, cum să îţi redobândeşti calmul când ţi se calează motorul şi după ce execuţi o vrie răsturnată şi cum să supravieţuieşti în condiţii de temperatură sub zero grade. Mi-a plăcut chiar „Dilbert's Dunker", o alunecare de 12 m în carlinga unui avion într-o piscină, cu pilotul prins în capcană. Mi-a plăcut, până ce mi s-a spus că urma să fiu primul „pilot prins în capcană" care va încerca să scape! Prima mea întrebare prostească pusă instructorului, un maior din Marină cu o cicatrice pe obraz, a fost: „A mai ratat cineva acest test şi nu a reuşit să scape?". S-a încruntat şi mi l-a arătat pe tipul în costum de scafandru care se învârtea ca o barracuda în piscină, aşteptând să ucidă. „Dacă nu poţi ieşi afară, îmbrăcat în costum de pilot, cu cizme, cască şi paraşută, eliberându-te din centurile de siguranţă, în timp ce te afli cu capul în jos, pe fundul piscinei, şi nu înoţi o lungime de piscină sub apă pentru a ieşi dincolo de petrolul în flăcări ce acoperă luciul apei - în timp de nouăzeci de secunde -, scafandrul se va descotorosi de tine! Fă-o cum trebuie la antrenament şi te vei descurca cum trebuie în viaţă", a strigat el.

În viaţa de zi cu zi, alegându-ne modelele de rol, televiziunea ne arată ce cărţi vom citi, din ce grupuri vom face parte, ce să ţinem minte şi ce gen de predicţii să facem, dar ne va fi de ajutor dacă ne vom gândi la toate acestea ca la nişte „antrenamente". Aproape toată lumea ştie şi poate repeta remarca istorică făcută de Neil Armstrong atunci când a pus piciorul pe Lună: „Este un pas mic pentru om, dar un pas mare pentru omenire". Dar puţini au auzit vreodată restul transmisiei sale prin radio. El a adăugat mai târziu: „A fost minunat... a fost exact aşa cum am plănuit, *la fel ca la antrenament!*".

Cum să îţi stăpâneşti propria creativitate

Pentru a stăpâni ceva, trebuie să înţelegi cum se desfăşoară lucrurile. Deşi ne aflăm abia la început în înţelegerea modului în care funcţionează creierul pentru a crea gândurile şi reacţiile emoţionale şi fizice automate în cazul fiecăruia dintre noi, cercetătorii au făcut unele descoperiri uimitoare care susţin propriile mele descoperiri.

Descoperiri ştiinţifice cu adevărat epocale în legătură cu creierul au fost făcute începând cu anii 1960, când dr. Roger Sperry şi studenţii săi au iniţiat experimentele de divizare a creierului. În aceste studii, ei au putut să testeze separat abilităţile mintale ale celor două emisfere ale creierului uman separate chirurgical*. Ei au descoperit

* Blakeslee, Thomas R., *The Right Brain* (New York: Doubleday, 1980), p. 6.

că fiecare jumătate a creierului are propriul curs al gândirii conștiente și propriile amintiri. Mai important, au descoperit că fiecare emisferă gândește în moduri fundamental diferite, emisfera stângă gândind în cuvinte, iar emisfera dreaptă gândind direct în imagini și sentimente.

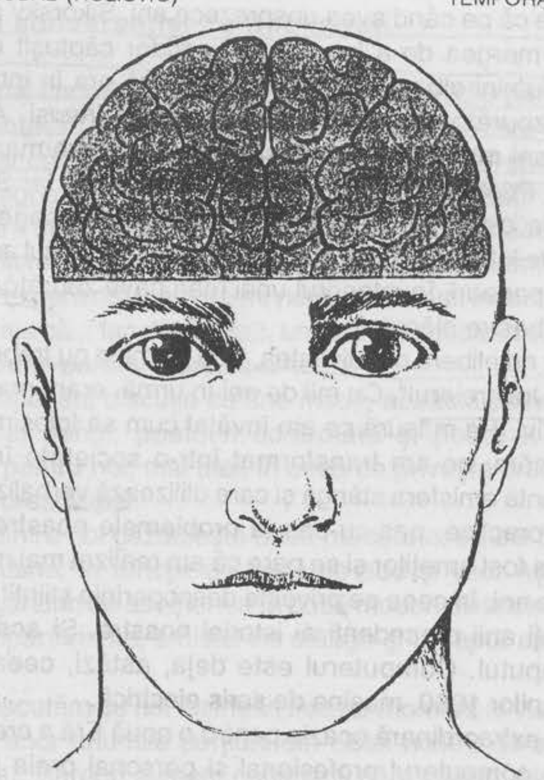
Astăzi, oamenii de știință sunt de acord că funcțiile creierului nu pot fi pur și simplu compartimentate în emisfera dreaptă sau emisfera stângă a creierului. Funcțiile apar în mod frecvent în ambele emisfere în același timp. Această diagramă are doar un scop general de ilustrare.

Cea mai mare parte a cercetătorilor sunt acum de acord că emisfera stângă, care controlează partea dreaptă a corpului, conține multe din funcțiile verbale, logice și cele pe care în general le numim funcții conștiente. Emisfera dreaptă, care controlează partea stângă a corpului, funcționează ca un partener vizual, intuitiv și subconștient. Emisfera stângă se ocupă de limbaj și gândirea logică, în timp ce emisfera dreaptă face lucruri care sunt dificil de exprimat în cuvinte. Folosind imagini în loc de cuvinte, emisfera dreaptă poate recunoaște o față în mulțime, obține rezultate deosebite la un joc video sau pune la loc piesele unui puzzle, lucruri care ar pune în încurcătură emisfera stângă.

Să luăm, de exemplu, o conversație pe care o ai cu o altă persoană. În general, emisfera stângă reacționează la înțelesul litaral al cuvintelor pe care le aude și nici măcar nu va observa „sentimentul" sau inflexiunea vocii. Emisfera dreaptă se concentrează pe tonul vocii, expresia feței și limbajul corpului, în timp ce cuvintele sunt mai puțin importante. Un exemplu de reacții separate în fiecare emisferă în cazul aceleiași persoane ar putea fi următoarele. Emisfera dreaptă: „E ceva în legătură cu el care mă face să nu am încredere!". Emisfera stângă: „Nonsens, banii pe care spune că îi vom câștiga sunt chiar aici, în alb-negru!".

Cea mai pare parte a vieții noastre „active" se află sub controlul conștient a emisferei noastre stângi. Atunci când suntem binecuvântați cu o „idee grozavă" sau „o revelație interioară", se pare că aceasta apare brusc și într-o formă surprinzător de completă. Aparent, aceasta a fost „incubată" inconștient în emisfera dreaptă. Mozart și Beethoven spuneau că au auzit simfoniile în mintea lor și că nu au făcut altceva decât să le scrie pe hârtie.

EMISFERA DREAPTĂ A CREIERULUI	EMISFERA STÂNGĂ A CREIERULUI
CONTROLEAZĂ PARTEA STÂNGĂ A CORPULUI	CONTROLEAZĂ PARTEA DREAPTĂ A CORPULUI
NONVERBAL	VERBAL
STRUCTURAL (GESTALT)	LOGIC
INTUITIV	ANALITIC
SPONTAN	SECVENȚIAL
SENTIMENTE	FAPTE
ARTĂ, MUZICĂ	LIMBAJ, MATEMATICĂ
SPAȚIAL	LINIAR
GÂNDEȘTE ÎN IMAGINI	GÂNDEȘTE ÎN CUVINTE
GLOBAL (HOLISTIC)	TEMPORAL



Igor Sikorsky a construit primul aeroplan cu patru motoare în 1913 în Rusia, țara sa natală. Oamenii au spus că era absurd și că nu va zbura niciodată. Atunci când a zburat cu succes, criticii dominați preponderent de o gândire specifică emisferei stângi au spus că nu va zbura suficient de sus și suficient de departe pentru a avea o valoare economică reală. Le-a demonstrat din nou că nu aveau dreptate. Atunci când comuniștii au ajuns la putere, a trebuit să se refugieze, așa cum au făcut mulți gânditori și creatori, și a ajuns în Statele Unite ale Americii fără un ban, dar nerăbdător să creeze. A fost unul din pionierii zborurilor comerciale transatlantice, cu avioanele lui de pasageri (Flying Clippers) și avea peste cincizeci de ani când a inventat elicopterul, despre care criticii săi americani spuneau că nu o să zboare niciodată.

Se spune că pe când avea unsprezece ani, Sikorsky avusese un vis în care mergea de-a lungul unui coridor căptușit cu panouri, luminat de lumini albastre plăcute. A visat că era în interiorul unei mari nave zburătoare - una construită de el însuși. Aproximativ treizeci de ani mai târziu, era copilot pe una dintre marile lui nave zburătoare. Prietenul său Charles Lindberg pilota, iar Sikorsky s-a hotărît să ia o pauză, ducându-se în cabina pasagerilor. Într-o „străfulgerare interioară", s-a trezit mergând de-a lungul acelui coridor căptușit cu panouri, în interiorul unei mari nave zburătoare, luminat de lumini albastre plăcute!

Pentru a ne elibera creativitatea, tu și cu mine nu trebuie decât să gândim „cu tot creierul". Cu mii de ani în urmă, eram mai emoționali și mai intuitivi. Pe măsură ce am învățat cum să folosim uneltele și să comunicăm, ne-am transformat într-o societate în care este preponderentă emisfera stângă și care utilizează verbalizarea, logica și soluțiile practice, pas-cu-pas la problemele noastre. Progresul tehnologic a fost amețitor și se pare că am realizat mai mult în ultimii cincizeci de ani, în ceea ce privește descoperirile științifice epocale, decât în toți anii precedenți ai istoriei noastre. Și acesta nu este decât începutul. Computerul este deja, astăzi, ceea ce era, la începutul anilor 1960, mașina de scris electrică.

Avem o extraordinară ocazie pentru o nouă Eră a creativității. Pe măsură ce computerul profesional și personal preia multe dintre

funcțiile de rutină și mecanice ale emisferei noastre stângi, timpul și mintea noastră vor fi mai disponibile. Vom reuși să experimentăm relații interpersonale bazate mai mult pe sentimente, emoții și iubire spirituală decât am avut în trecut. În loc să ne uităm în mod pasiv la televizor, vom putea vizualiza în mod activ și crea propriul nostru viitor, în avans. Mai întâi, trebuie să credem că merităm să avem succes. Apoi, trebuie să vizualizăm și să verbalizăm acest succes, ca și cum am scrie scenariul pentru un documentar TV despre propriile noastre vieți. Modul în care scriem și vorbim despre noi înșine astăzi va determina modul cum se va desfășura planul nostru mâine și poimâine.

Puterea conversației cu tine însuți

Ești cel mai important critic al tău. Nu există nici o părere atât de vital importantă pentru bunăstarea ta ca părerea pe care o ai despre tine însuți. Iar cele mai importante întâlniri, instruiri și conversații pe care le ai vreodată sunt cele pe care le ai cu tine însuți.

Pe măsură ce citești, vorbești cu tine însuți, chiar acum. „Să vedem dacă înțeleg ce vrea să spună cu asta... cum seamănă asta cu propria mea experiență... am să-mi notez asta... voi încerca asta mâine... știam deja că... fac deja asta... un exemplu destul de bun... când ajungem oare la partea «cum să»?".

Cred că această discuție cu tine însuți, această psiholingvistică sau limbaj al minții, poate fi controlată și poate fi făcută să muncească pentru noi, mai ales în ceea ce privește crearea stimei de sine și a creativității.

Fiecare dintre noi găzduiește două persoane: eu cel de astăzi și eu cel de mâine, în funcție de ceea ce aud și văd. Așa cum am descoperit, gândim de asemenea în două moduri distincte, separate, în două compartimente, emisferele stângă și dreaptă ale creierului nostru.

Cu toții discutăm cu noi înșine în fiecare moment al vieții noastre, cu excepția unor anumite porțiuni din ciclul nostru de somn. Este ceva automat. Rareori suntem conștienți că o facem. Avem cu toții

un comentariu în desfășurare în creierele noastre în legătură cu evenimentele și reacțiile noastre la acestea. Multe dintre deciziile noastre sunt reacții subconștiente în emisfera dreaptă a creierului nostru și de vreme ce nu sunt exprimate în cuvinte, avem un sentiment al nivelului de reacție viscerală sau un fel de reacție vizuală sau emoțională la ceea ce vedem, auzim și atingem. Emisfera stângă critică și aprobă verbal ceea ce spunem și facem în mod conștient. Emisfera stângă abuzează verbal de reflexele subconștiente cauzate de emisfera dreaptă. Vedem asta în fiecare zi pe terenul de tenis sau pe terenul de golf: „Haide, idiotule, păstrează mingea în teren", „Ține capul jos, tâmpitule". Însă cel ce ne critică nu este partenerul nostru de dincolo de fileu sau de pe terenul de golf. Este unul dintre cei doi parteneri din mintea noastră! Iar emisfera dreaptă știe cum să câștige în fața emisferei stângi. Te face să ratezi lovitura la golf, te călăuzește pe terenul de tenis și te „binecuvântează" cu o durere de cap sau de stomac chiar în ziua partidei decisive!

Știm, de exemplu, cât de important este să vizualizăm modul în care se schiază liber către linia de sosire, să simțim aerul proaspăt, să trecem peste obstacole, cu schiurile alăturate, coborînd la vale... Această vizualizare are loc acasă sau în cabină, înainte de a ne pune schiurile. Înseamnă a ne uita la noi înșine, relaxați, cu ochii minții, pregătindu-ne pentru realitate.

Vizualizarea și afirmarea succesului sunt uneori denumite „scenarizare". Propriile mele teorii referitoare la scenarizare coincid mult cu cele susținute de doi dintre colegii mei, dr. Thomas Budzynski, din Statele Unite ale Americii, și dr. Gheorghi Lozanov, din Sofia, Bulgaria. Tehnica dr. Lozanov, cunoscută în țara sa sub denumirea de „superînvățare", implică relaxare, muzică „sugestopedică" și cuvinte vorbite*. Dr. Budzynski, specialist în biofeedback și în studii de lateralizare a creierului, a creat un sistem de învățare, denumit „Twilight learning"*. El a descoperit că dacă emisfera stângă este liniștită, emisfera dreaptă va auzi mesaje care pot transforma

* Utilizarea unei muzici relaxante, ce facilitează sugestia, realizarea relaxării și apoi inducerea unor sugestii (respectiv informația ce trebuie învățată) prin cuvinte vorbite.

corpul. Atât Lozanov, cât și Budzynski cred că atunci când dominanța emisferei stângi este suprimată, emisfera dreaptă este receptivă atât la input-urile verbale, cât și la imaginile vizuale.

Deoarece cea mai mare parte a sentimentelor, credințelor și atitudinilor negative pe care le avem despre noi înșine sunt stocate, prin intermediul repetiției obișnuite, în emisfera dreaptă, trebuie să începem să ne relaxăm și să folosim o conversație cu sine constructivă și complementară, în locul uneia distructive și derogatoare.

Cum să întocmești un scenariu al propriului succes

Felul în care am abordat eu discuția pozitivă cu sine este similar metodei Lozanov, deși eu folosesc tehnicile de biofeedback cu mulți sportivi de performanță. În continuare vă prezint o metodă simplificată, pe care s-ar putea să o găsiți utilă în reîntocmirea unui scenariu al discuției cu sine pentru a obține mai mult control asupra anumitor aspecte ale vieții dumneavoastră. Va trebui să alegi un moment și un spațiu în care nu vei fi întrerupt și în care să te poți relaxa. Relaxarea fizică și cea psihică sunt obligatorii. Cea mai bună poziție este întins pe spate sau așezat, cu picioarele neîncrucișate, cu spatele drept și mâinile întinse pe lîngă corp sau în poală.

Ascultă muzică liniștitoare la radio sau casetofon, de preferat muzică clasică barocă (Bach, Haendel, Vivaldi etc.). Alege muzica (dacă ai un casetofon sau CD player) acestor compozitori, o muzică cu un tempo lent. Ea va avea măsura 4/4, egală cu aproximativ o bătaie pe secundă sau cu șaizeci de bătăi pe minut. (Vei descoperi că ritmul inimii tale s-ar putea să încetinească la șaizeci de bătăi pe minut sau chiar mai lent dacă nu ai probleme cardiovasculare.)

Relaxarea este cheia, dar este foarte bine să ai o casetă pe care să îți înregistrezi vocea proprie. Pe această casetă poți înregistra declarații despre tine însuți, la persoana întâi, la timpul prezent, ca și cum ai deja și te bucuri de calitățile pe care le descriu aceste declarații despre sine. Nu trebuie să apelezi la un studio de înregistrare. Poți lua pur și simplu o casetă neînregistrată, casetofonul, apoi du-te într-un loc liniștit și înregistrează caseta.

Iată câteva declarații gen conversație cu sine pe care le-am înregistrat eu însumi pentru propria mea sănătate, autoprețuire și dezvoltare creatoare:

Respir relaxat și fără efort
Bătăile inimii mele sunt lente și regulate
Mușchii mei sunt relaxați și încălziți
Acum mă relaxez. Sunt liniștit
Îmi controlez corpul, acum
Cred că sunt unic și deosebit
Aș vrea să fiu mai degrabă eu decât oricine altcineva din lume
Îmi pot simți corpul mai sănătos acum
Acum este cel mai potrivit moment pentru a trăi
Sunt mândru de realizările mele și de țelurile mele
Dau tot ce e mai bun în mine în tot ceea ce fac
Îmi țin promisiunile pe care le fac
Am dobândit respectul celorlalți
Totul este bine acum în ceea ce mă privește
Îmi ating scopurile financiare
Sunt fericit cu mine însumi chiar acum
Lumea mea se deschide și se lărgește
Viața mea este liniștită. Viața mea este liniștită
Savurez fiecare zi minunată
Îmi rezerv timp pentru apusuri de soare și flori
Îmi rezerv timp și pentru oamenii mai în vârstă
Sunt amabil și darnic cu cei dragi mie
Îmi rezerv timp pentru a mă juca precum un copil
Sunt puternic și plin de viață
Sunt un câștigător. Sunt un câștigător
Creez, la rîndul meu, alți câștigători
Mă respect și mă apreciez
Ziua de astăzi este cea mai bună zi din viața mea
Îi mulțumesc lui Dumnezeu pentru că mi-a dăruit viața.

Când îți înregistrezi propria conversație cu tine însuți (unele s-ar putea să fie foarte diferite de exemplele pe care le-am dat aici),

vorbește cu o voce normală. Vei descoperi că declarațiile vor dura aproximativ patru secunde. Repetă-le de trei ori și folosește, atunci când vorbești, alternativ, o voce afirmativă, o voce poruncitoare, o voce mai blândă.

După ce te-ai relaxat și te bucuri de muzica liniștitoare în colțișorul tău, dă drumul casetei cu discuția cu tine însuți. Muzica trebuie să fie mai puternică decât vocea înregistrată. Trebuie să faci în așa fel încât reluarea discuției cu tine însuți să poată fi înțeleasă, dar să nu interfereze cu concentrarea ta de a te relaxa pe muzică. Nu asculta în mod conștient ceea ce spui pe casetă. Lasă-ți emisfera stângă să se odihnească și permite-i emisferei drepte să se bucure de interludiul muzical. Emisfera dreaptă va „înregistra", de asemenea, discuția pozitivă cu tine însuți de pe casetă drept imagini și sentimente despre tine însuți care susțin cuvintele.

Imaginea mintală despre tine însuți este cheia dezvoltării tale sănătoase. Ești scriitorul, regizorul și vedeta unui film care poate câștiga Premiul Oscar sau poate fi un film de mâna a doua. *Cel pe care îl „vezi" în imaginație va conduce întotdeauna lumea ta.*

Ești, de asemenea, marele tău critic. Poți distruge stima de sine și creativitatea cu treceri în revistă sarcastice și negative ale realizărilor tale zilnice. Sau poți ridica imaginea de sine cu feedback încurajator și pozitiv și anticipări ale atracțiilor ce vor veni. Discuția cu tine însuți a fost monitorizată și înregistrată, minut cu minut, de imaginea ta de sine. Atunci când vorbești cu tine însuți, fii atent la limbajul folosit!

Zece pași de acțiune către creativitate

1. Iată câteva caracteristici ale indivizilor creatori. Câte dintre ele se potrivesc cu personalitatea ta?
   - Optimist în legătură cu viitorul
   - Nemulțumit constructiv de statu-quo
   - Foarte curios și cu spirit de observație
   - Deschis la alternative
   - Visător cu ochii deschiși, proiectare în viitor
   - Aventuros, cu interese multiple
   - Poate recunoaște obiceiurile proaste și poate renunța la ele
   - Independent în gândire
   - Gânditor ce folosește ambele emisfere ale creierului (idei inovatoare transformate în soluții practice)
2. Ești o persoană cu dominanță a emisferei drepte sau a emisferei stângi?
   a. Spațiul în care lucrezi este curat și ordonat? Mașina? Garajul?
   b. Preferi să duci la bun sfârșit o sarcină înainte de a te apuca de alta?
   c. Îți place să discuți despre anumite lucruri în timp ce se petrec acestea?
   d. Îți plac felurile de mâncare variate, deserturile și mănânci la ore diferite în diverse restaurante?
   e. Te uiți de obicei la televizor la anumite ore și preferi anumite programe?
   f. Weekendurile tale sunt pline de activități noi și rareori sunt aceleași?
   g. Îți plac arta, muzica și puzzle-urile? (Două din trei.)

   (Dacă ai răspuns **da** la punctele a, b, c, și e și **nu** la punctele d, f și g, s-ar putea să fii o persoană cu dominanță a emisferei stângi. Dacă ai răspuns **da** la punctele d, f și g și **nu** la punctele a, b, c și e, s-ar putea să fii o persoană cu dominanță a emisferei drepte.) Concluzii? Nu, doar mai multe cunoștințe!

3. Nu te îndrăgosti de o invenție sau o idee. Ideile sunt perisabile și întotdeauna există una mai nouă și mai bună. Propune-ți să le faci să dea rezultate și pune-le în practică.
4. Învață o tehnică de relaxare care să dea rezultate în cazul tău. Imaginația ta creatoare poate fi „anticipată" și „reluată" mai bine atunci când ești relaxat, deoarece dominanța emisferei stângi este mai puțin intensă, iar emisfera dreaptă este receptivă la sugestiile vizuale și la anumite sugestii auditive. Există casete care descriu relaxarea pasivă, relaxarea musculară progresivă, respirația profundă și tehnicile de biofeedback. Încearcă câteva metode diferite până ce vei descoperi una care să îți placă.
5. Atunci când te vizualizezi pe tine însuți „în prezent" ca și cum ai fi realizat deja unul din țelurile tale, asigură-te că imaginea vizuală este asemănătoare cu cea pe care ai vedea-o cu proprii ochi, nu „urmărindu-te făcând lucrul respectiv" prin ochii unui spectator.
6. Nu te mustra și nu te dojeni cu critici gen emisfera stângă atunci când faci o greșeală. Creează o declarație afirmativă, lungă de aproximativ cinci cuvinte, care să descrie în mod corect ceea ce faci, la timpul prezent. Relaxează-te, ascultă-te făcând afirmația și vizualizează acțiunea și sentimentul ce o însoțesc.
7. Pentru a recunoaște și a aborda în mod creator problemele, este mai bine să vezi toate problemele ca „situații ce trebuie îmbunătățite", „inconveniente temporare" și „ocazii de dezvoltare". Schimbă-ți modul de a vedea problemele sau atitudinile față de ele.
8. Trebuie să existe un echilibru între discutarea ideilor și planurilor și punerea lor în practică. Teoria și practica se completează. Testează pe teren ideile pe care le ai.
9. Atunci când abordezi o decizie, gândește-te să folosești tehnica despre care Benjamin Franklin spunea că este metoda sa standard pentru luarea deciziilor. Pe o foaie de hârtie, scrie două capete de coloane: Avantaje și Dezavantaje. În coloana Avantaje înșiră toate beneficiile și rezultatele pozitive pe care le-ai putea avea dacă îți susții decizia. Înșiră toate dezavan-

tajele și consecințele potențiale ale deciziei în a doua coloană. Studiază impactul posibil al avantajelor și dezavantajelor. Dacă avantajele, după părerea ta, prevalează asupra dezavantajelor și dacă poți accepta consecințele, ca și beneficiile pozitive, atunci ia decizia respectivă.

10. Rezervă-ți timp pentru a te plimba cu bicicleta, construiește castele de nisip, înalță un zmeu, miroase un trandafir, plimbă-te prin pădure sau cu picioarele goale pe plajă. Noi, adulții, avem nevoie să explorăm lumea minunată, gen emisfera dreaptă, a copilului creator din noi! (Fă-o în acest weekend.)

Întrebări referitoare la creativitate

1. Visezi sau îți imaginezi propriul succes? Cât de recent ai făcut acest lucru?
2. Te încurajezi sau te critici în conversația cu tine însuți? Ai realizat o scurtă declarație afirmativă care să poată fi folosită atunci când discuția cu tine însuți devine negativă?
3. Readuci pe tapet sau analizezi eșecurile din trecut? Sunt mai vii în „reluare" decât succesele tale?
4. Readuci pe tapet sau consolidezi succesele din trecut? Vizualizezi aceste succese cu propriii tăi ochi?
5. Te vezi ca pe un adevărat câștigător în viață? Cum poate să te ajute această atitudine să îți îndeplinești scopurile?
6. Cât de des te relaxezi și îți lași gândurile să zboare? Te-ai hotărât să o faci deseori?

Sămânța responsabilității 3

DEVENIM CEEA CE FACEM

- De ce au reușit japonezii
- Al treilea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață
- Maladia recompensei imediate
- Bradford Barbarul
- Cum să creezi încrederea în sine
- Cei șapte pași către autocontrol
- Zece pași de acțiune către învățarea responsabilității

În *Noul Testament* există un verset în care se vorbeşte despre semănat şi secerat. „Ce va semăna omul, aceea va şi secera", se spune în *Epistola către galateeni a sfântului apostol Pavel*, 6:7. Bunica mea m-a învăţat o mulţime de lucruri despre semănat şi secerat; dar nu numai în grădina ei m-a învăţat despre Seminţele generozităţii.

Uneori călătoream cu feribotul dus-întors, de mai multe ori, pe ruta Harbor Drive Pier, San Diego - Colorado Island, toată ziua, plătind cinci cenţi de persoană. Ne luam mâncare la pachet, ne urcam în tramvai şi mergeam în oraş, ne urcam la bordul feribotului şi îmi acopeream urechile în timp ce sunetul puternic al sirenei anunţa plecarea. Stăteam la prova feribotului şi ne distram urmărind delfinii care se jucau leapşa şi v-aţi-ascunselea, trecând înainte şi înapoi chiar sub luciul apei.

Cel mai înalt punct de reper al excursiei noastre era Hotel del Coronado; cu acoperişurile sale roşiatice, circulare care se distingeau de lemnul alb contrastant. Bunica mea mi-a vorbit despre „oraşul de corturi" care se întindea pe mai bine de un kilometru pe plaja Silver Strand de lângă hotel, unde sute de turişti ajungeau la volanele automobilelor lor marca Hudson, Olds şi Willys şi îşi ridicau corturile lângă ocean pentru a-şi petrece acolo vacanţa de vară. Lângă del Coronado, erau parcate automobile strălucitoare - Cadillac, Packard şi Nash.

Bunica mi-a spus că oamenii simpli care călătoreau cu feribotul şi stăteau în corturi ştiau cum să se bucure de viaţă mai bine decât oamenii cu bani. Am spus că presupuneam asta, dar mai târziu am întrebat-o dacă într-o zi am putea lua tramvaiul până la del Coronado

şi am intra în hol sau dacă ne-am putea uita la maşinile cu oaspeţii hotelului. A zâmbit şi mi-a spus: „Poate, după ce se va sfârşi războiul".

Pe când ne întorceam înapoi la San Diego cu feribotul, se întuneca. Îmi plăcea să privesc către San Diego şi să văd cea mai înaltă clădire din oraş, cu firma luminoasă de neon pe care scria „El Cortez Hotel". În acea noapte din anul 1943, se simula un raid aerian chiar în timp ce ne întorceam.

Atunci când au început să sune sirenele ce anunţau raidul aerian şi toate luminile din San Diego s-au stins, priveliştea a devenit sinistră; cerul care s-a umplut brusc cu „baloane de baraj", care arătau ca nişte nori mici, cenuşii, suspendaţi de cabluri. De fapt, erau ridicate din amplasamentele tunurilor antiaeriene (versiunea din 1943 a rachetelor MX), care aveau menirea să reteze aripile avioanelor Zero ale japonezilor şi ale bombardierelor Mitsubishi şi să împiedice o posibilă invadare a Californiei de pe mare.

„Oare japonezii ne vor bate în război şi vor ajunge să ne conducă?", am întrebat-o pe bunica mea cu părul cărunt, care părea să aibă la ea comprese cu tutun pentru fiecare înţepătură de albină şi înţelepciune pentru fiecare întrebare pe care ar putea să o pună un copil de nouă ani. „Bineînţeles că nu", m-a asigurat ea, deschizând uşa căsuţei ei unde ne reîntorsesem şi ne simţeam în siguranţă. „Dar au scufundat toate navele noastre şi am văzut în March of Times, la Fox Theatre, că au captur...".

„Şşşt, acum", m-a întrerupt ea cu blândeţe, „vor abate asupra lor exact ceea ce au semănat. Au sădit, prin faptele lor, seminţele propriei distrugeri." (Cele de mai sus ar putea părea destul de greu de înţeles de către un băiat de nouă ani, dar în apărarea mea, şi a ei, trebuie să vă reamintiţi că în 1943 eram obligaţi să supravieţuim fără binecuvântarea televiziunii. Principalele noastre surse de distracţie erau discuţiile, cărţile, radioul şi un film o dată la câteva luni. Era normal ca bunica să discute cu mine despre viaţă cum ar fi vorbit mai degrabă cu un adult.)

Bunica s-a dus în camera ei şi s-a întors cu o copie scrisă de mână a unui discurs pe care mi-a spus că l-a văzut într-un ziar, la serviciu. Discursul fusese prezentat de doamna Chiang Kai-shek la

radio. Doamna Chiang era prima doamnă a Chinei şi o susţinătoare însufleţită a poporului chinez în lupta sa împotriva armatei japoneze în timpul celui de-al doilea război mondial.

Bunica s-a aşezat şi şi-a pus ochelarii. „Nu am copiat articolul în întregime, cuvânt cu cuvânt", a spus ea; apoi a început să citească:

> Dacă trecutul ne-a învăţat ceva, aceasta este că fiecare cauză îşi are efectul, fiecare acţiune are o consecinţă. Noi, chinezii, avem o vorbă: „Dacă un om plantează pepeni, va culege pepeni; dacă seamănă fasole, va culege fasole". Şi acest lucru este adevărat pentru viaţa fiecăruia; binele naşte bine, iar răul duce la rău.
>
> Este destul de adevărat că soarele străluceşte la fel şi asupra sfântului, şi asupra păcătosului şi foarte des se pare că cel păcătos prosperă. Dar am putea spune cu certitudine că în cazul indivizilor, ca şi al naţiunilor, dezvoltarea răului este o iluzie, deoarece, fără încetare, viaţa are un răboj pentru fiecare.
>
> În cele din urmă, suntem cu toţii suma acţiunilor noastre. Caracterul nu poate fi falsificat, nici nu poate fi îmbrăcat sau dezbrăcat ca şi cum ar fi o haină care să se potrivească unei toane de moment. Ca şi semnele săpate în lemn şi care au pătruns adânc chiar în inima acestuia, caracterul cere timp şi hrană pentru a creşte şi a se dezvolta.
>
> De aceea, zi de zi, ne scriem soarta; pentru că, în mod inexorabil... devenim ceea ce realizăm*.

Bunica mea şi-a scos ochelarii şi s-a dus în bucătărie pentru a încălzi plăcinta cu rubarbă.

Recunosc că nu am înţeles prea mult, acum patruzeci de ani. Dar acum sunt un grădinar priceput. Adevărul acestor cuvinte - amar şi dulce - se află pretutindeni.

---

* Nichols, William, *A New Treasury of Words to Live By* (New York: Simon & Schuster, 1947), p. 14.

De ce au reușit japonezii

Peste ani și după încă două războaie, am „îngropat" de mult orice ranchiună din copilărie împotriva Japoniei pentru că l-a luat pe tatăl meu de lângă noi în acei trei ani și pentru că a luat viața altor bărbați, femei și copii. Am crescut și am ajuns să admir și să respect poporul japonez, am mulți prieteni apropiați japonezo-americani și îmi place să fac excursii în Japonia, pentru a afla mai multe despre cultura lor. Mă doare mult modul în care s-a terminat războiul la Hiroshima, la fel cum mă doare modul în care a început, la Pearl Harbor. Se pare că întotdeauna cei nevinovați suportă efectele cauzelor susținute de lideri.

Nu de mult mă aflam într-un avion care mă ducea de la San Francisco la New York, iar o parte a avionului era plină cu turiști japonezi, un grup de excursioniști ce urmau să vadă pentru prima dată „The Big Apple"*. Am fost impresionat de capacitatea lor de a vorbi limba engleză, fără mare dificultate. Desigur, limba engleză este un obiect de studiu obligatoriu în Japonia și trebuie să luăm în considerare faptul că limbile străine sunt din ce în ce mai opționale și din ce în ce mai puțin obligatorii în sistemul nostru școlar.

Am auzit din întâmplare discuția dintre două doamne din acel grup; erau elegant îmbrăcate și vorbeau într-o engleză ușor de înțeles. Se hotărîseră să încerce să comunice în limba noastră în timpul excursiei. Am tras intenționat cu urechea când le-am auzit discutând și glumind; stăteau pe scaunele din fața mea. „Ce vrei să faci mai întâi, după ce ajungem la Aeroportul Kennedy?", a întrebat una din ele. „Să cobor din avion și să-mi iau bagajele", a spus cealaltă.

„Nu", a râs prima, „vreau să spun după ce ajungem la hotel." „Nu îmi pasă", a venit replica. „Mi-ar plăcea să mă duc în toate magazinele să caut cadouri pentru cei de acasă. Am auzit că prețurile sunt mult mai rezonabile aici, în Statele Unite ale Americii." „Dar trebuie să fim atente", a spus prietena ei. „Prețurile sunt mai mici, dar calitatea nu este așa cum ar trebui să fie."

* Denumire dată orașului New York în anii 1920 (n. tr.).

Mi-am băgat din nou nasul în *Wall Street Journal* și am înghițit cu noduri, simțind o mică durere de stomac. Aceste tinere japoneze nu fuseseră sarcastice sau impertinente. Își exprimau pur și simplu cinstit părerile, bazate pe propriile percepții. M-am gândit la produsele japoneze pe care le văzusem în copilăria mea. În zilele acelea, „Made in Japan" însemna că lucrurile respective erau confecționate mai ales din lemn și hârtie: umbrele, evantaie, chibrituri, cutii și alte curiozități. Aproape toate obiectele importate din Japonia se vindeau în magazine universale în care lucrurile nu costau mai mult de cinci sau zece cenți din cauza calității îndoielnice a produselor respective.

Astăzi, când caut automobilele marca Hudson, Studebaker, Nash, Willys, Kaiser și Packard pe care le vedeam altădată parcate în „orașul corturilor", pe vremea când eram copil, zăresc mai multe automobile Datsun, Toyota, Honda și Izusu. Recent, am ținut seminarii pe tema motivației pentru vânzătorii de mașini din Statele Unite ale Americii. Într-o dimineață, mă lansasem cu adevărat în mesajul productivității. În timp ce parcurgeam sala de conferințe, le-am spus celor trei sute de agenți de vânzări că eram „încurajat" de vigorarea marilor tradiții americane ale excelenței și abnegației.

„Domnilor", am trâmbițat cu autoritate, „am parcurs întregul ciclu. Ne aflăm acum din nou pe calea cea bună, către o deplină restabilire economică." Și am tras concluzia, cu o voce și mai răsunătoare: „Domnilor, putem vedea lumina de la capătul tunelului!". O voce din mulțime mi-a răspuns: „Da, este un tren de marfă japonez care vine din partea cealaltă!".

Pare incredibil, nu-i așa, că o țară mică, de dimensiunile Californiei, a putut să iasă din ruina în care se afla la sfârșitul celui de-al doilea război mondial și să devină una dintre cele mai mari puteri economice din lume în mai puțin de patruzeci de ani. Desigur, i-am ajutat pe japonezi să își reconstruiască fabricile și economia. Dar în această istorie este vorba de mult mai mult decât de mărinimia Unchiului Sam. În comparație cu alte țări, Japonia are cea mai mică rată a mortalității infantile, cel mai mare procent de știutori de carte, cea mai lungă durată medie de viață, cel mai ridicat nivel al educației în rândul tinerilor și se află printre ultimele țări în ceea ce privește numărul crimelor violente. Suprapopulată și cu resurse minime, Ja-

ponia progresează totuşi, aidoma neînfricatului David învingându-l pe Goliat.

Spre cinstea noastră, a celor din lumea occidentală, trebuie să subliniem că moştenirea multelor secole de cultură a avut o influenţă semnificativă asupra hărniciei şi energiei Japoniei. Procesul standard de luare a deciziilor în Japonia se aseamănă cu *nemawashi* (rădăcinile înfăşurate ale unui copac sau ale unui copăcel adunate la un loc, înainte de a creşte); o traducere liberă ar putea fi „acord circular". Acordul este necesar *în toate privinţele*, în fiecare firmă, înainte de a se trece la acţiune în Japonia. Este incomod şi poate fi frustrant, deoarece consumă timp, dar reduce, cu siguranţă, probabilitatea unor angajaţi nemulţumiţi şi a grevelor. Un instrument de succes pe care japonezii îl folosesc în stilul de management *nemawashi* este „cercul calităţii", ce are menirea să implice grupuri mici, diverse de personal şi angajaţi, care se întâlnesc în mod regulat pentru a discuta probleme referitoare la activitatea lor. Ca o ironie a sorţii, conceptul de „cerc al calităţii" a fost creat de un american, W. Edward Deming, în 1948. De la punerea sa în practică cu succes de către japonezi, companiile americane au început să redescopere acest sistem al comunicării în grup în efortul de a contracara micşorarea productivităţii.

Poate că factorul major responsabil de succesul japonezilor în „renaşterea din cenuşă" este dorinţa lor de a privi înainte, către viitor, în timp ce fac un efort maxim de a munci şi a se sacrifica în prezent. S-a estimat că muncitorii japonezi economisesc 20% din veniturile lor, mai mult decât triplu în comparaţie cu americanii. În Japonia, este numit venit „discreţionar", ceea ce înseamnă că poţi alege dacă să îl cheltuieşti sau să îl economiseşti. În Statele Unite ale Americii se numeşte venit „disponibil" şi când îl avem, ne grăbim să dispunem de el!

Al treilea secret foarte bine păstrat pentru obţinerea succesului în viaţă

Pare evident pentru toată lumea, cu excepţia noastră, că noi, americanii, ne folosim de recompensele trecute într-un ritm mai

mare decât cel în care ne completăm astăzi investiţia pentru recolta viitoare. În loc să ne culcăm pur şi simplu pe lauri, ar trebui de fapt să îi amanetăm.

Ca societate, luptăm cu toţii pentru libertatea individului şi ordine socială. Luptăm pentru bogăţie materială şi pentru bogăţie spirituală ca produs derivat. Pledăm pentru mai multă protecţie faţă de delincvenţă, dar cerem mai puţină interferenţă în deprinderile noastre sociale. Dorim să reducem impozitele, să riscăm şi să ne creăm propriile destine şi în acelaşi timp dorim mai multă securitate financiară şi siguranţă oferită de guvern. Dar nu le putem avea pe toate. Dacă dorim rezultate, trebuie să plătim preţul.

Cel de-al treilea secret foarte bine păstrat pentru obţinerea succesului în viaţă este următorul: recompensele noastre în viaţă vor depinde de calitatea şi de cantitatea contribuţiei noastre.

Dorim libertate, dar mai vrem să plătim acest preţ? Cred că eu şi cu tine o dorim. Iată de ce am scris această carte. Este felul meu de a privi în oglindă la viaţa mea şi la viaţa familiei mele şi de a-mi spune mie însumi: „Haide, trezeşte-te, America! Să împingem din nou căruţa şi să pornim din nou". Dacă Dumnezeu ne-a dăruit Legea cauzei şi efectului, pentru a putea aduna din ceea ce semănăm, putem profita de aceasta studiind „efectul" modului în care trăim. Secretul constă în schimbarea „cauzei".

Cauza majorităţii problemelor noastre sociale constă din mai multe cauze mici separate. Am călătorit aproape în fiecare zi în ultimii patru ani, intervievând elevi din toţi anii de studii, părinţi, politicieni, astronauţi, foşti ostatici şi prizonieri de război din Vietnam, sportivi olimpici, cadre de conducere din domeniul afacerilor şi muncitori. Acelaşi mesaj reiese clar şi răspicat. „Responsabilitatea trebuie să fie redefinită şi reînvăţată de această generaţie şi toate generaţiile ce vor veni." Nimic nu „strigă" mai tare despre starea unei naţiuni decât deprinderile tineretului său. Iar deprinderile tineretului

american nu sunt nimic mai mult decât o reflexie directă a modului în care adulții tratează responsabilitatea.

Declarația nu are nevoie să fie înfrumusețată. Acum, când citiți această carte, la fiecare cincisprezece secunde are loc un accident de circulație în care este implicat un adolescent care a consumat băuturi alcoolice, provocând daune celorlalți. La fiecare douăzeci și trei de minute, unul din copiii noștri moare într-un accident de circulație și, în cea mai mare parte a cazurilor, este vorba despre droguri sau alcool. Anul acesta, dintre cele câteva mii de tineri americani care au încercat să se sinucidă, peste cinci mii au reușit să o facă. Peste 80% dintre aceste victime ale sinuciderii au amenințat în mod deschis că au să se omoare înainte de a trece la fapte. Sinuciderea este acum a doua cauză principală a deceselor în rândul adolescenților, pe locul întâi aflându-se accidentele de circulație. Care este cauza acestei recrudescențe a violenței și tragediei?

Maladia recompensei imediate

Vinovatul se ascunde în spatele unui slogan alcătuit din șase cuvinte: „Alinarea este doar la un pas". După părerea mea, cea mai mare și singura cauză a suferinței Americii este „obsesia iresponsabilă a satisfacerii imediate a simțurilor". Vrem să iubim fără a ne angaja în vreun fel. Vrem să beneficiem de avantaje fără a depune vreun efort pentru aceasta. Durerea, sacrificiul și efortul sunt inacceptabile. Dacă mă simt bine imediat, o voi încerca. Dacă nu sunt sigur de câștig, nu mă bag. Vreau visul american pe care l-am văzut la televizor, în filme și cel pe care părinții mei mi-au spus că îl voi avea pentru că sunt atât de deosebit. Și îl vreau chiar acum. Mâine este prea târziu!

În cartea sa *Me: The Narcissistic American**, pe care o recomand cu căldură tuturor părinților și liderilor, psihanalistul Aaron Stern ajunge în mod strălucit în miezul problemei:

* Stern, Aaron, *Me: The Narcissistic American* (New York: Ballantine, 1979), pp. 28, 55.

Pentru a atinge maturitatea emoțională, fiecare din noi trebuie să învețe să dezvolte două capacități foarte importante: abilitatea de a accepta incertitudinea și abilitatea de a amâna satisfacția imediată în favoarea unor scopuri îndepărtate.

Adolescența este vremea unei maxime rezistențe la dezvoltarea ulterioară. Este un interval de timp caracterizat prin eforturile ingenioase ale adolescentului de a menține privilegiile copilăriei, cerând în același timp drepturile unui adult. Este un punct dincolo de care cea mai mare parte a ființelor umane nu pot trece emoțional. Cu cât facem mai mult pentru copiii noștri, cu atât mai puțin vor putea face pentru ei înșiși. Copilul dependent de astăzi este destinat să devină părintele dependent de mâine.

Ca tată al șase copii, știu din experiență că cele mai mari daruri pe care părinții le pot oferi copiilor lor (și pe care managerii le pot oferi angajaților lor) sunt rădăcinile și aripile. Rădăcinile responsabilității și aripile independenței. Atunci când aceste rădăcini și aripi lipsesc, rezultatele sunt foarte neliniștitoare - chiar tragice.

Bradford Barbarul

În seminariile mele de parenting și știința conducerii, spun o poveste adevărată despre o pereche tânără; cei doi m-au invitat, acum câtava vreme, să iau masa la ei acasă, după program, la sfârșitul unei zile petrecute la universitate. Bărbatul și femeia, ambii foarte inteligenți, cu note mari, optaseră pentru un cămin „centrat pe copil", așa că Bradford, băiatul lor în vârstă de cinci ani, avea totul la dispoziție pentru a deveni un câștigător acolo, în lumea competiției. Atunci când am ajuns la aleea aflată în fața unei case frumoase, cu două etaje, în stil Tudor, situată într-un *cul-de-sac*, trebuia să fi știut ce mă așteaptă. Ieșind din mașină, am călcat pe păpușa E.T. și am fost gratulat cu: „Vezi pe unde mergi, altfel va trebui să îmi cumperi una nouă!".

Intrând pe ușa din față, am descoperit instantaneu că era casa lui Bradford, nu a părinților săi. Mobilele, se părea, fuseseră la început de bună calitate, însă acum arătau ca după cutremur. Am reușit să bem o cană de cidru fierbinte în camera de zi, dar Bradford era ocupat cu distrugerea comenzilor noului său joc electronic. A încerca să găsești un loc pe care să te așezi era ca și cum ai fi sărit într-un picior, legat la ochi, într-un câmp de mine.

Bradford urma să mănânce primul, în living, ca să nu fie singur. Aproape că mi-am scăpat cana fierbinte în poală de mirare când au adus un scaun înalt care arăta ca scaunul ejectabil dintr-un avion, cu patru picioare și curele.

În secret mi-am închipuit că sub scaun se află un proiectil de 20 mm, gata să pornească în două secunde. Avea cinci ani și trebuia să fie legat de scaun pentru a mânca!

Pe când începeam să mâncăm salata în sufragerie, o încăpere ce comunica cu livingul, tânărul Bradford și-a aruncat mâncarea pe jos și a turnat laptele deasupra pentru a se asigura că mazărea și morcovii vor pătrunde adânc în țesătura covorului. Mama sa l-a implorat: „Brad, dragule, nu face asta. Mami vrea să crești mare și sănătos, ca tati. Îți aduc altă mâncare în timp ce tati va curăța pe jos".

În vreme ce erau ocupați cu munca de jos, Bradford a dezlegat centurile scaunului, s-a dat jos și mi s-a alăturat în sufragerie, servindu-se din măslinele mele. „Cred că ar trebui să aștepți până îți dau de mâncare", am spus, politicos, dându-i la o parte mâna din bolul meu cu salată. Și-a balansat piciorul ca să mă lovească peste genunchi, dar vechile mele reflexe de fost pilot nu mi-au trădat așteptările și mi-am mișcat picioarele atât de repede că m-a ratat, s-a dezechilibrat și a căzut pe jos, drept în fund. Arăta ca la dentist! A țipat și a alergat la mama lui, rostind printre suspine: „M-a lovit!". Când părinții au întrebat ce s-a petrecut, i-am informat, calm, că a căzut din întâmplare și că, în plus, „Nu lovesc niciodată capul familiei!".

Am știut că era timpul să plec când l-au dus la culcare pe Prințul cel Viteaz, așezând prăjiturele pe treptele scării ca momeală. Și le-a mâncat în drum spre pat! „Cum anume veți reuși să îl motivați să meargă la școală?", am întrebat discret. „O, suntem siguri că vom găsi ceva", au râs ei. „Da, dar dacă mâncarea ce o puneți pe drum va fi mâncată de câinii din cartier? Se va rătăci precum Hansel și Gretel!" (În drum spre aeroport, l-am rugat pe Dumnezeu să mă ierte că nu mi-am ținut gura.)

Fiindcă sunt un conferențiar itinerant, văd mulți copii care au grijă de părinții lor în America de azi. Observ, de asemenea, mulți adolescenți și adulți care, ca rezultat al unei slabe autoaprecieri și al unei proaste conduceri, au scăpat de sub control. Dacă vă interesează cea mai bună documentație în legătură cu iresponsabilitatea în societatea de azi, vă recomand să vedeți filmul *Epidemic*, produs de MTI Teleprograms, Inc., din Northbrook, Illinois.

O treime dintre copiii noștri încep să fumeze marijuana la școala primară și unul din zece elevi de liceu fumează marijuana în fiecare zi. Și acest lucru se petrece la nivel național, nu numai în anumite regiuni ale țării. Există trei milioane de adolescenți alcoolici în Statele Unite ale Americii și numărul acestora este în creștere. Nu sunt un om de dreapta sau un radical și nu strig „Lupul!" prea ușor. Dar trebuie să vorbim despre aceste probleme! Marijuana este afacerea numărul unu în domeniul agriculturii în California, Florida, Georgia și încă în nu știu care alte state. Și nu este inofensivă! Dimpotrivă, THC, ingredientul psihoactiv din marijuana, poate provoca pierderea permanentă a memoriei și multe probleme serioase în sistemul nostru de reproducere. Conform unor recente cercetări ale guvernului, fumătorii de marijuana încep să prezinte simptome ale cancerului de plămân, similare cu cele ale fumătorilor. Toate acestea se adaugă comportamentului autodistructiv bazat pe presiunile părinților, colegilor și ale mass-media ce recomandă satisfacerea imediată a simțurilor.

Cum să creezi încrederea în sine

Adevăratele noastre recompense în viață vor depinde de calitatea și cantitatea contribuției noastre. De la Scripturi la știință, psihologie, afaceri, ideea este aceeași. „Culegem ceea ce semănăm." „Îi poți cunoaște prin intermediul lucrărilor lor." „Obții ceea ce investești."

„Pentru fiecare acțiune, există o reacție egală și opusă." „Nimic nu se compară cu o masă gratuită."

Ne putem întări încrederea în sine în modul următor: să recunoaștem numărul de alegeri alternative pe care le avem într-o societate liberă. Atunci când i-am intervievat pe prizonierii americani întorși din războiul din Vietnam și pe foștii ostatici din Iran, spuneau că lucrul care le-a lipsit cel mai mult a fost „libertatea de a alege". În viața noastră avem de făcut două mari alegeri: să acceptăm condițiile așa cum sunt sau să acceptăm responsabilitatea de a le schimba.

Un studiu recent făcut de Universitatea Berkeley, California, indică faptul că cei mai fericiți și mai bine adaptați oameni în viața prezentă și trecută sunt cei care cred că își controlează în mare măsură viața. Ei par să aleagă răspunsuri mai potrivite la ceea ce se petrece și să reziste la schimbările inevitabile cu mai puțină neliniște. Ei învață din greșelile trecute, în loc să le repete. Petrec timp „acționând" în prezent, în loc să se teamă de ceea ce s-ar putea întâmpla.

Tipul opus de indivizi cred în noroc, soartă, ghinion, momentul nepotrivit și locul nepotrivit, în astrologie și bioritm și în „nu te poți lupta cu morile de vânt". Sunt înclinați să capituleze în fața îndoielii și fricii și ca rezultat au de înfruntat mari probleme emoționale și psihice. Și cred că poți avea sau nu asta și că cea mai mare parte a succesului este o loterie sau un joc de zaruri. Atunci când analizăm ceea ce au realizat japonezii de la al doilea război mondial încoace, când citim despre miile de realizări ale unor oameni care au reușit să iasă din „ghetou" și să ajungă mari, realizăm adevărul. În Statele Unite ale Americii, multe victime ale sistemului sunt de fapt voluntari care cooperează la propriul lor eșec.

În Capitolul 1 am vorbit despre trei mari temeri: teama de a fi respins, teama de schimbare și teama de succes. Un mod potrivit de a învinge teama și de a construi mai multă încredere în sine este următorul: să realizăm că suntem cu toții „creați de Dumnezeu, dar modelați de noi înșine" și că ne-au fost date dragoste, conducere spirituală, reguli divine și legi care să ne ajute să înțelegem cum provocăm propriile efecte prin propriile decizii.

Am învățat să caut un răspuns feedback constructiv chiar în cea mai ridicolă dintre credințele mele. Am învățat că eșecurile ar trebui

considerate ca „trepte către succes". Datorită ostaticilor și prizonierilor de război din Vietnam am reușit să îmi iubesc libertatea și responsabilitatea pe care o implică aceasta. Îmi place să exercit multele posibilități de a alege pe care le am pentru a răspunde numeroaselor provocări cu care mă confrunt.

Pentru a crea încrederea în sine, trebuie să înlocuim teama cu cunoașterea și acțiunea. Recent, am citit un studiu realizat la Universitatea din Michigan, care m-a ajutat să reduc rolul pe care îl joacă această teamă în viața mea. Studiul a determinat că 60% din temerile noastre sunt total nejustificate; 20% aparțin deja trecutului și scapă cu totul controlului nostru; și alte 10% sunt atât de neînsemnate încât nici nu contează. Din celelalte 10% din temerile noastre, numai 4% până la 5% sunt adevărate și jusificate. Și chiar în cazul acestora nu putem face nimic în legătură cu jumătate din ele! Pe cele din ultima jumătate, sau cele 2% din temerile noastre reale, le putem rezolva cu ușurință dacă încetăm să ne neliniștim și începem să facem ceva... cunoaștere și acțiune.

Iată o formulă. Pare simplist la prima vedere, dar merită cu adevărat să încerci. Într-un an sunt 365 de zile. Din toate temerile pe care le simți acum, sau le vei simți vreodată, numai 2% au o cauză legitimă pentru îngrijorare și atenție. De ce să nu le înăbuși în fașă? De vreme ce 2% din zilele unui an sunt zile „ale fricii", vei putea să fii îngrijorat legitim aproximativ șapte zile pe an. Deoarece cea mai mare parte dintre noi avem un concediu de aproximativ trei săptămâni în fiecare an, scăpând de rutina zilnică (și de teamă), asta înseamnă patruzeci și nouă de săptămâni ce absorb șapte zile de teamă!

Iată recomandarea: alege o zi, o dată la fiecare șapte săptămâni, și marchează-o, în avans, cu un T mare, roșu, în calendar (după ce citești acest capitol). Deși, inițial, va fi ziua ta de „teamă deghizată", va începe să însemne ziua „încercării". Concentrează-te, în acea zi, asupra identificării tuturor surselor potențiale de supărare și anxietate din lumea ta. Scrie toate aceste îngrijorări prezente și viitoare și înșiră pe hârtie câteva dintre alegerile alternative pe care le ai în rezolvarea lor. Apoi, fie telefonează, fie aranjează o întâlnire cu cineva, fie scrie cuiva pe care îl respecți sau cuiva care ți-a fost recomandat ca „o persoană care s-ar putea să facă lumină în

problema ta". Începe să obții feedback. Dacă vei întreprinde o acțiune specifică în legătură cu fiecare teamă de pe listă, vei descoperi că acea zi „T", chiar dacă este vorba de o oră sau două din acea zi, va „ascuți" planificarea în avans și a neprevăzutului. Și când teama ajunge să cerșească atenție, ai făcut deja pași pozitivi către minimalizarea impactului său, cu patruzeci și nouă de săptămâni mai înainte!

Nu suntem numai victime autoîncarcerate ale propriilor noastre frici; suntem victimele obișnuinței și ale conformării la grup. Într-un sens foarte real, fiecare din noi devine ostaticul a sute de restricții, realizate de noi înșine. Când suntem copii, fie acceptăm, fie respingem „uniformele" înconjurătoare, pe care ni le dau părinții noștri. Ca adolescenți și tineri adulți, unii dintre noi simt puternic nevoia de a se conforma standardelor egalilor noștri. În timp ce ne amăgim gândind că am fi „diferiți", suntem de fapt înregimentați ca orice armată, cerând cadență și mărșăluind îmbrăcați în uniforme.

Pentru a fi adulți cu încredere în sine, trebuie să stabilim anumite repere care să ne ghideze.

Fii diferit, dacă asta înseamnă standarde de comportament mai înalte personale și profesionale.

Fii diferit, dacă asta înseamnă a fi mai curat, mai îngrijit și mai bine îmbrăcat decât restul grupului. Este întotdeauna mai potrivit să arăți puțin mai bine, decât puțin mai rău ca restul lumii.

Fii diferit, dacă asta înseamnă să pui mai mult timp și mai mult efort în tot ceea ce faci.

Fii diferit, dacă asta înseamnă să îți asumi un risc calculat. Cel mai mare risc în viață este să aștepți ceva de la ceilalți și să depinzi de ei în ceea ce privește siguranța proprie. Cea mai mare siguranță înseamnă să planifici și să acționezi și să îți asumi riscul care te va face independent.

Cei șapte pași către autocontrol

Există pași concreți ce pot fi făcuți pentru a fi diferit? Există. I-am denumit „Cei șapte pași către autocontrol":

1. **Ne controlăm timpul.** Da, așa este. Deși el „aleargă" întruna, îl putem folosi așa cum vrem. Putem să alegem cât de mult să muncim, cât de mult să ne jucăm, cât de mult să ne odihnim, cât de mult să ne îngrijorăm și cât de mult să temporizăm. Nu ne putem stabili întotdeauna programul de lucru, dar o putem face pe termen lung. Ne putem schimba. Pentru a controla mai bine timpul, trezește-te cu o jumătate de oră mai devreme și hotărăște ce vei face cu ziua care îți este profitabilă și cu cei care îți sunt apropiați. Stabilește-ți anumite momente din zi pentru a da telefoane, pentru a primi vizite, pentru a avea întâlniri, pentru corespondență; ocupă-te numai o dată de fiecare scrisoare și pune pe altul să facă, în locul tău, toată munca ce nu rezistă testului „acesta este modul în care îmi pot folosi timpul cel mai bine chiar acum?".

2. **Ne controlăm conceptele.** Ne controlăm gândurile și imaginația creatoare. Avem nevoie să ni se reamintească că imaginația stimulată, conduce la realizare. Întrebați prizonierii de război din Vietnam dacă cineva poate controla anticiparea atracțiilor viitoare.

3. **Ne controlăm contactele** . Nu îi putem alege pe toți oamenii cu care ne-ar face plăcere să lucrăm și cu care ne-ar face plăcere să fim; dar putem decide cu cine ne petrecem cea mai mare parte a timpului și putem cunoaște alți oameni. Ne putem schimba mediul și putem căuta modele de rol de succes pentru a învăța de la acestea și a împărtăși acest succes.

4. **Ne controlăm modul de comunicare.** Răspundem de ceea ce spunem și de modul în care o spunem. Realizând că nu învățăm nimic în timp ce vorbim, cea mai mare parte a modului nostru de comunicare este alcătuită din ascultare, observare și calificare. Atunci când comunicăm (tu și cu mine), suntem pregătiți să emitem un mesaj care va oferi valoare și înțelegere reciprocă din partea celui ce primește acest mesaj.

5. **Ne controlăm angajamentele.** Putem alege ce concepte, contacte și moduri de comunicare justifică cea mai mare atenție și efort. Suntem însă responsabili să alegem care dintre ele poate deveni contractuală, cu priorități și termene de realizare. Ne creăm propria cale pe care o vom parcurge - încet, mediu sau repede - prin angajamentele pe care le luăm.

6. **Ne controlăm țelurile.** Cu conceptele, contactele și angajamentele noastre, ne stabilim scopurile pe termen lung în viață, care devin țelurile noastre, lucrurile cu care suntem identificați, cel mai adesea, de ceilalți. Tu și cu mine avem țeluri valoroase și un plan de acțiune pe viață, care ne dă încredere și curaj.

7. **Ne controlăm preocupările.** Cea mai mare parte a oamenilor reacționează emoțional la tot ceea ce interpretează ca o amenințare la propria valoare.

Pentru că tu și cu mine avem o imagine de sine creatoare și un sentiment profund al propriei valori, indiferent de ceea ce se petrece în jurul nostru - mai degrabă răspundem decât reacționăm -, folosim logica emisferei stângi combinată cu intuiția emisferei drepte. Iar răspunsurile noastre sunt de obicei constructive. Ceea ce ne preocupă este bucuria de a trăi.

Realizăm că suntem responsabili de determinarea propriilor efecte în viață. Atacăm mai întâi cele mai dure, cele mai provocatoare sarcini în viața noastră, înțelegând că mulțumirea va veni după ce am făcut efortul cerut de îndeplinirea acelor sarcini. Le spunem angajaților ce le vom oferi sub forma unor servicii, înainte de a întreba despre salariu și beneficii. Știm foarte bine că adevăratele recompense în viață vor depinde de calitatea și cantitatea contribuției aduse de noi. Pe termen lung sau scurt, culegem ce am semănat.

Zece pași de acțiune către învățarea responsabilității

Începe de timpuriu...

1. Când copiii sunt suficient de mari pentru a înțelege, ar trebui să își pună la loc jucăriile, lucrurile cu care mănâncă și cele cu care fac baie. Trebuie să aibă responsabilitatea de a-și face patul și de a-și ține în ordine lucrurile personale în mod regulat. Nu îi plătiți niciodată pe copii pentru că fac ceva pentru ei; procedând așa, îi „prădați" de stima de sine și le arătați o formă de mituire.
2. Responsabilitățile ar trebui să fie stabilite pentru fiecare membru al familiei; în casă (și mai târziu la locul de muncă), ar trebui să aibă sarcini precise, în anumite momente și în anumite zile. „Plata" poate fi sub forma laudelor, alocațiilor sau privilegiilor speciale. Tot ceea ce se face trebuie să fie verificat, aprobat și plătit pe o scară relativă, similar cu ceea ce vor întâlni în afara casei. Preadolescenții și adolescenții ar trebui să aibă conturi cu economii și ar trebui ca personal să le deschidă și să facă retrageri. „Listele cu visuri" ar trebui să fie încurajate și afișate la loc vizibil. Copiii ar trebui să fie încurajați să își economisească banii pentru îndeplinirea unor visuri deosebite pe care le nutresc timp de trei până la șase luni maximum și chiar mai mult, dacă este posibil.

Continuă...

3. Televizorul ar trebui să fie închis dacă nu te uiți la el. Programele ar trebui să fie selectate din programul TV în funcție de valoarea, interesul și subiectul acestora. Ar trebui planificate forme diferite de divertisment: piese de teatru, cărți, concerte, recitaluri, muzee, seminarii, videocasete educative, plimbări, conversații, povești cu subiect religios, jocuri - orice poate stimula imaginația creatoare și a căpăta control. Atunci când se urmăresc la televizor emisiuni controversate, ele trebuie discutate, în timpul difuzării reclamelor și după terminarea lor, ascultându-se toate părerile, evitându-se confruntările directe. Televiziunea nu ar trebui să pătrundă în emisfera dreaptă, subconștientul unui copil, adolescent sau adult, fără a se face cel puțin o trecere în revistă logică.

4. Până ce adolescenţii părăsesc casa părintească, responsabilitatea părinţilor este să ştie unde merg, cu cine se întâlnesc, ce vor face şi când se vor întoarce acasă. Prietenii ar trebui să fie bineveniţi în casa ta. Cel mai bun mod de a şti ce gen de mediu frecventează copiii tăi este de a-i invita pe prietenii lor şi de a-i observa în mod direct. Al doilea mod este de a-i întâlni pe părinţii prietenilor copiilor tăi. Stabileşte reguli care vor fi respectate de ambii părinţi. Stabileşte-le dinainte cu copiii tăi şi întreabă-i pe aceştia ce pedeapsă ar fi potrivită dacă regulile sunt încălcate. Pedepsele pe care le stabilesc copiii înşişi, dacă sunt implicaţi în procesul de stabilire a regulilor, sunt de obicei mult mai dure decât cele stabilite de părinţi. Fii consecvent în ceea ce ceri şi în disciplina impusă.
5. Nu le cumpăra copiilor tăi un automobil. Dacă este necesar, după ce au economisit bani pentru avans, consemnează la bancă o notă care să garanteze că ei vor plăti împrumutul. Copiii ar trebui să achite ratele pentru maşina proprie şi asigurări. Maşinile care sunt oferite de părinţi sunt condamnate să ajungă în cimitirul de maşini cu cel puţin trei ani mai devreme decât maşinile cumpărate de copii; un copil care îşi cumpără singur maşina o spală de două ori mai des. Dacă există o cât de mică dovadă că adolescenţii sau tinerii adulţi consumă alcool sau droguri în timp ce se află la volan, ia măsuri pe o perioadă de trei până la şase luni. *La fiecare douăzeci şi trei de minute un adolescent moare într-un accident de automobil!*

Şi continuă, toată viaţa...

6. Gândeşte-te la acest moto tot timpul în care îi înveţi: „Viaţa este un proiect de genul fă-o singur". Atunci când subordonaţii tăi vin la tine cu o problemă, mai întâi trebuie să îi întrebi: „Ce crezi că ar trebui să facem în legătură cu asta?". Când faci sugestii, asigură-te că cineva îşi asumă responsabilitatea pentru soluţie şi urmăreşte subordonatul. Rezistă tentaţiei de a urma calea cea mai simplă - să faci treaba în locul lor.
7. Nu discuta despre abuzul de droguri şi iresponsabilitate şi apoi să te întorci târziu de la un dejun în timpul căruia ai băut un pahar în plus. Nu predica ceea ce nu practici.

8. Devino un model de rol pentru egalii tăi şi pentru cei pe care vrei să îi conduci. Şi urmează întotdeauna modelul oamenilor pe care îi respecţi. Nu imita grupul în care conduci. Am văzut o dată, la o firmă, că toţi agenţii de vânzări fumau aceeaşi marcă de ţigări ca şi directorul de marketing (şi era vorba de o firmă ce făcea asigurări de sănătate!).
9. Permite-le copiilor, angajaţilor şi subordonaţilor tăi să facă greşeli fără teama de pedeapsă sau respingere. Arată-le că greşelile sunt lucruri din care înveţi şi care devin trepte către succes.
10. Nu căuta scuze niciodată. Dacă nu îţi poţi respecta un angajament, anunţă imediat motivul. Nu căuta scuze niciodată după ce faptul este împlinit. Temporizarea oricărei decizii duce la explicarea raţională a eşecului. NU te scuza niciodată faţă de oamenii pe care îi conduci.

Întrebări referitoare la responsabilitate

1. Ce anume te împiedică mai mult în obţinerea unui succes mai mare? Ce poţi face în legătură cu asta?
2. Trăieşti cu o mulţime de „trebuie să" în lumea ta?
3. Simţi că îţi controlezi destinul? În ce domenii ale vieţii amâni obţinerea gratificaţiilor pentru a atinge scopuri pe termen lung?
4. Dai mai mult decât se aşteaptă de la tine? Gândeşte-te la câteva momente concrete în care ai procedat aşa de curând.
5. Eşti o victimă a multor circumstanţe exterioare? Cum ai putea folosi aceste circumstanţe pentru a te ajuta să înveţi pe altcineva ce înseamnă responsabilitatea?
6. Cum ai putea controla mai bine ceea ce ţi se întâmplă? Pentru a te ajuta să răspunzi, fă o scurtă trecere în revistă a celor „şapte paşi".

Sămânța înțelepciunii 4

CE ÎNSEAMNĂ SĂ TRĂIEȘTI *„SINE CERA"*

- Triunghiul integrității
- Cunoașterea schimbă lucrurile
- Fii cinstit față de tine însuți
- Dacă aș putea să iau viața de la capăt
- Al patrulea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață
- Zece pași de acțiune către înțelepciune

În Roma antică, sculptorii erau foarte căutaţi. Casele particulare sau edificiile publice erau împodobite cu statui de zei; aşa era „moda". Ca în toate domeniile, existau statui de calitate şi statui mai puţin reuşite. Când se întâmpla ca un sculptor să facă o greşeală în timp ce realiza o anumită statuie, zona stricată trebuia umplută cu ceară. Sculptorii au devenit atât de buni în „remodelarea" cu ceară, încât majoritatea oamenilor nu puteau să observe, cu ochiul liber, diferenţa de calitate.

Dacă o anumită persoană dorea o statuie autentică, de bună calitate, lucrată de cineva care se mândrea cu lucrul bine făcut, se ducea în piaţa artizanilor, din Roma şi căuta prăvăliile cu inscripţia *sine cera* - fără ceară. În prăvăliile *sine cera* persoana respectivă găsea un obiect de primă clasă.

În tot ce facem în viaţă căutăm acele lucruri şi acei indivizi care reprezintă ceva de primă clasă. Mai mult decât orice altă virtute pe care o căutăm în oameni, preţuim „sinceritatea" - fără ceară.

În capitolul precedent, am descris responsabilitatea ca înţelegere a marii legi a cauzei şi efectului. Acest capitol este dedicat înţelepciunii, care este o combinaţie între onestitate şi cunoaştere pusă în practică prin intermediul experienţei. Înţelepciunea este cunoaşterea onestă în acţiune. Nu există un exemplu mai grozav al legii cauzei şi efectului ca acela demonstrat de rezultatele obţinute de o persoană, prin cinste sau necinste, într-o anumită perioadă de timp. Nu se poate obţine cu adevărat succes fără onestitate. Cumva, undeva, cândva, într-un fel sau altul, persoana sau casa de ceară se va topi pentru a revela frauda din interior.

Am vorbit deja despre Earl Nightingale, pe care îl consider unul dintre cei mai mari filozofi ai vremurilor noastre. Earl m-a călăuzit la început în domeniul dezvoltării personale atunci când a găsit timp să asculte o casetă audio care fusese înregistrată în timpul conferinței pe care am ținut-o într-o seară într-o biserică din San Diego. Earl i-a trimis caseta partenerului său, Lloyd Conant, din Chicago, iar rezultatul a fost albumul meu *The Psychology of Winning*, care a fost primul meu mare succes; era un program de autoajutorare.

Chiar înainte de a-l întâlni pe Earl în 1973, eram un mare admirator al său; îl auzeam la radio. De atunci am avut ocazia să ascult majoritatea emisiunilor sale transmise la radio, ca și discurile și casetele sale; îmi face plăcere să le aud și să mă instruiesc în același timp. A-l asculta pe Earl este, pentru mine, ceea ce este ascultarea muzicii lui Bach și Beethoven pentru cunoscătorii muzicii clasice - plăcere pură. Ascultând părerile lui Earl despre natura umană, eu descopăr un singur „fir" ce străbate „țesătura" majorității programelor sale. Acest fir comun este onestitatea personală.

Earl Nightingale numește onestitatea personală „Bumerangul care nu dă greș". Eu am spus întotdeauna că „ceea ce ești descrie un cerc complet" și exact asta trebuie să facă un bumerang. De fiecare dată când oamenii se angajează în orice fel de activități lipsite de onestitate rezultatele se vor întoarce să îi bântuie. Atunci când un politician candidează pentru o funcție importantă, cei care îl susțin încearcă să anticipeze secretele de familie compromițătoare, din trecut, care se pot întoarce, în cerc, împotriva lui în timpul campaniei sau în timpul îndeplinirii funcției respective.

Este trist că multe dintre firmele noastre care vând în detaliu trebuie să recurgă la testele detectorului de minciuni, în avans, pentru a selecta angajații cinstiți. Astăzi, în Statele Unite ale Americii, eficacitatea a înlocuit onestitatea și integritatea pe post de considerație majoră.

Dacă ai banii și sursa, poți cumpăra lucrări de sfârșit de trimestru pe orice subiect cerut la liceu sau universitate; poți angaja un „surogat" care să ia un examen final în locul tău și poți cumpăra o diplomă de bacalaureat, master sau doctor. Nu poți, totuși, să cumperi respect și o reputație. Nu sunt de vânzare. Ele sunt făurite cu onestitate. Nu

se topesc la căldura investigațiilor și rezistă la testul timpului. Ele sunt *sine cera*.

Mai mult decât orice altă calitate, onestitatea este ceea ce mi-am dorit cel mai mult la cei șase copii ai mei. Dacă este învățată prea devreme, se pare că nu o pierdem niciodată. Devine o parte a ființei noastre, o parte a modului de a acționa și, mai mult decât orice altceva, ea garantează virtual succesul nostru în viață ca ființe umane.

Dacă ai găsi un portofel plin de bani pe trotuar, ce vei face? Vei fi surprins de varietatea răspunsurilor pe care le-am obținut de la cei care participau la seminariile mele.

„Depinde de cât de mulți bani sunt în portofel."

„L-aș păstra și aș da un anunț în ziar timp de o săptămână și dacă nimeni nu îl va reclama, voi păstra banii."

„Voi păstra banii și voi trimite portofelul proprietarului."

Dacă dumneavoastră sau eu însumi am găsi un portofel plin cu bani pe trotuar, am contacta proprietarul cu ajutorul portofelului și am returna atât portofelul cât și banii. Nu am aștepta nici o recompensă în afara unui mulțumesc. Nu asta am aștepta oare dacă ne-am pierde portofelul? Bineînțeles că da. Căutăm onestitate în relațiile noastre cu ceilalți oferindu-ne ca voluntari în toate acțiunile noastre. Chiar dacă nu primim în schimb onestitate în cea mai mare parte a tranzacțiilor noastre zilnice, atât timp cât nu ne desprindem niciodată de propriile valori adânc înrădăcinate, scorul va crește în favoarea noastră pe termen lung. Este unul dintre cele mai fundamentale, mai evidente și, din nefericire, cele mai puțin înțelese principii ale vieții. Acțiunile bune au rezultate bune în timp.

Triunghiul integrității

Copiii mei au vârste cuprinse între zece și douăzeci și cinci de ani și încearcă cu toții să se dezvolte personal în conformitate cu propriile lor standarde lăuntrice ale excelenței. Nici unul din cei șase nu a avut experiențe legate de alcool, droguri, autostimă scăzută, ostilitate, depresie sau lipsă de motivație. Cu toții pun întrebări despre

adevărata integritate, standardele conduitei, carieră, atitudinea față de bani și așteptările realiste.

În seminariile mele și în discuțiile avute acasă, încerc să simplific procesul onestității personale deoarece ea este fundamentală prin natura sa. Ca model pentru a ne testa pe noi înșine în fiecare zi, putem folosi ceea ce eu numesc „Triunghiul integrității". Acesta constă din trei întrebări fundamentale pe care ni le putem pune în legătură cu orice decizie:

1. Este adevărat?
2. Este ceea ce cred că ar trebui să fac?
3. Ceea ce spun este consecvent cu ceea ce fac?

Aceste trei întrebări marchează punctele triunghiului pentru că ele implică în permanență a gândi, a face și a spune ceea ce crezi că este adevărat. Baza triunghiului are o întrebare în plus, pe care o veți lua în considerare după ce sunteți mulțumiți de faptul că sunteți consecvenți în legătură cu cele trei puncte. Întrebarea de bază, care face ca triunghiul să stea în picioare, este: „Care este efectul pe care această decizie îl va avea asupra celorlalte persoane implicate?". Această întrebare de bază implică atât cunoaștere și înțelegere, cât și integritate.

Nu este suficient să gândești în spiritul adevărului, să acționezi în spiritul adevărului și să vorbești în spiritul adevărului, deși a fi în stare să faci toate acestea în mod concertat înseamnă a reuși în viață. Pentru a fi ființe umane eficiente, trebuie să luăm de asemenea în considerare impactul deciziilor noastre asupra celorlalți oameni din viața noastră. Abilitatea de a anticipa efectele probabile ale deciziilor noastre asupra vieții altor oameni, ca și asupra propriei noastre vieți, este ceea ce eu consider a fi înțelepciune. Atunci când luăm în considerare bunăstarea celorlalți, înainte de a decide să profităm noi înșine, devenim cu adevărat mai bogați în cel mai profund sens.

Cunoașterea schimbă lucrurile

Conform UCLA Brain Research Institute, potențialul creierului uman de a crea, stoca și învăța poate fi virtual nelimitat. Ivan Yefremov, un cunoscut om de știință sovietic, spunea: „În timpul vieții noastre utilizăm numai o fracțiune din abilitatea noastră de gândire. Putem, fără nici o dificultate, să învățăm patruzeci de limbi străine, să memorăm un set de enciclopedii de la A la Z și să absolvim cursurile unei duzini de colegii"*.

Dacă acest lucru este adevărat (și este), de ce nu reușesc cea mai mare parte a oamenilor să învețe mai mult și să realizeze mai mult în timpul vieții lor? Un motiv evident, dar dureros, este că nu cred că merită să consume atât de mult timp și efort. De aceea autostima scăzută este un inhibitor atât de devastator al dezvoltării. Cu toate acestea, cred că motivul principal pentru care nu învață și nu realizează mai mult este acela că sunt prea leneși să facă orice fel de efort. Oamenii au o aversiune de a face mai mult decât este absolut necesar pentru a se descurca.

Singurul mod în care putem obține cunoaștere este prin studiu. Pentru cea mai mare parte a oamenilor, studiul seamănă cu plata impozitelor sau cu mersul la dentist. Oamenilor nu le place acest lucru și puțini îl vor face dacă nu este absolut necesar. Cea mai mare parte a oamenilor cred că ziua absolvirii înseamnă sfârșitul studiului. Statele Unite ale Americii dispun de cea mai abundentă cantitate de materiale destinate educației gratuite din lume. Bibliotecile și cursurile serale organizate de universitățile noastre sunt ticsite cu date referitoare la orice subiect pentru a face pe oricine dorește să petreacă echivalentul unei jumătăți de oră pe seară atât inteligent, cât și plin de succes. Acesta este motivul principal pentru care japonezii ne depășesc, fiind prima țară din lume în domeniul economic și științific. Ei pun un mai mare accent pe educația continuă. Japonezii produc 95% din televizoarele pe care le folosim pentru a ne petrece orele de apatie și plictiseală.

* Nightingale, Earl, „Our Changing World" (emisiune radio), Nightingale-Conant, Inc., Chicago, august 1974.

Peter Drucker, bine cunoscut expert în management, ne sfătuiește: „Astăzi, cunoașterea înseamnă putere. Ea controlează accesul la oportunitate și avansare. Oamenii de știință și specialiștii nu mai fac proiecte, ci se află în frunte. Ei determină, în mare măsură, ce politică trebuie luată în considerare în mod serios în domenii cruciale cum ar fi apărarea sau economia. Ei răspund, în mare măsură, de educarea tinerei generații. Și au aflat că nu mai sunt săraci. Dimpotrivă, sunt adevărații capitaliști ai societății cunoașterii"*.

Pe măsură ce computerul înlocuiește mașina de scris, mașina de calculat și sistemul de clasificare în revoluția informațională, din ce în ce mai multă putere va fi învestită în acei indivizi care procesează cunoașterea și abilitatea mintală. Așa cum revoluția industrială s-a îngrijit de instruirea managerilor pentru ca aceștia să capete experiență în manufacturare și materiale, la fel și revoluția informațională cere „întreprinzători intelectuali" cu o puternică educație tehnică și financiară.

În timp ce lucram la Salk Institute for Biological Studies din La Jolla, îmi făcea plăcere să asist la conferințele regretatului dr. Jacob Bronowski, un strălucit matematician și filozof, care a scris *The Ascent of Man*. Încă mai am notele luate în timpul unei conferințe în care a subliniat: „cunoașterea nu este un carnet de notițe cu file detașabile. Este o responsabilitate pentru integritatea noastră. Nu poți rămâne integru și instruit dacă le permiți celorlalți oameni să conducă lumea în locul tău, în timp ce tu continui să trăiești conform unui amestec de informații depășite..."**.

Fii cinstit față de tine însuți

Viețile noastre sunt alcătuite din multe gânduri, acțiuni și sentimente. Gândurile noastre și experiențele noastre formează, în

* Drucker, Peter, *Age of Discontinuity* (New York: Harper and Row, 1968), pp. 372, 373.

** Bronowski, Jacob, *The Ascent of Man* (Boston: Little, Brown and Co., 1973), p. 436.

mod continuu, o bancă de memorie pe care încercăm să o organizăm și să o utilizăm în mod eficace. Ne deosebim unul de altul în principal prin profunzimea și claritatea organizării cunoștințelor noastre.

Socrate, unul dintre cei mai înțelepți oameni care au trăit vreodată, credea că „singurul bun este cunoașterea, iar ignoranța singurul rău". El mai credea că fiecare din noi ar trebui să cultivăm o puternică personalitate individuală și multe virtuți personale.

William Shakespeare a interpretat deosebirile dintre noi și responsabilitatea noastră de a recunoaște aceste deosebiri atunci când, în *Hamlet*, Polonius spune: „Fii ție însuți credincios și, astfel, / Așa cum noaptea vine după zi, / N-ai să mai poți fi prefăcut cu nimeni."* Shakespeare nu a vrut să spună „dacă te simți bine, procedează așa". El a vrut să spună că „atunci când te afli la Roma nu trebuie să faci ceea ce fac romanii!". Ar trebui să trăim conform convingerilor noastre spirituale profunde, conform integrității noastre și conform conștiinței noastre sociale. Acest lucru este adevărat în ceea ce ne privește dacă respectăm drepturile celorlalți.

Cu toții ne urmăm destinele și ne petrecem viața în felul nostru propriu. Totuși, cea mai mare parte dintre noi ne găsim în fața aceleiași dileme din vremea în care ajungem la adolescență și în cea mai mare parte a vieții noastre de adulți. Cum dorim de fapt să ne petrecem viața? Ce am alege să facem? Ce putem face pentru ca viața noastră să fie plină de înțeles și să ne aducă aventura și recompensele pe care le căutăm? Cum știm că am ales cariera potrivită sau țelurile potrivite?

Sunt întrebări grele. Nu ar trebui să fie tratate cu ușurință. Nu ar trebui să permitem ca prima slujbă pe care am ales-o la terminarea liceului sau colegiului să ne determine profesia pentru restul vieții. Nu ar trebui să le permitem părinților, profesorilor sau prietenilor noștri să decidă ce carieră vor urma. Nu ar trebui să permitem ca numai banii să ne influențeze în luarea unor decizii pe termen lung. Înainte de a stabili țeluri pline de înțeles sau de a ne propune un scop în viață, există un punct de pornire. Seamănă cu povestea cu oul și găina.

* W. Shakespeare, Hamlet (Leon Levițchi și Dan Dutescu), Ed. Univers, București, 1986 (n. tr.).

Cea mai mare parte a oamenilor încep cu găina, adică cu slujba. Succesul poate fi mai bine asigurat dacă începem cu oul, care înseamnă cunoaștere. Cea mai mare parte a oamenilor sunt mai bine pregătiți și motivați în hobby-urile lor decît sunt în activitatea pe care o desfășoară.

Dacă aș putea să iau viața de la capăt

În seminariile mele de stabilire a țelurilor, includ o oră de „visare", denumită „Dacă aș putea să iau viața de la capăt". Scopul acesteia este să ne permită de ce și cum ar trebui să ne gândim la realizarea unora dintre visurile noastre. Pe măsură ce oamenii scriu lucrările cu tema „Dacă aș putea să iau viața de la capăt", ei iau în considerare posibilitățile pe care nu le-au explorat încă. La sfârșitul acestei ore de seminar, de fiecare dată, sunt uimit de numărul de persoane care, deși sincere, au ajuns să aibă o slujbă pe care nu o doreau de fapt.

Când am citit pentru prima dată cartea *Your Natural Gifts*, de Margaret E. Broadley, am știut că am descoperit ceva semnificativ în domeniul dezvoltării personale și profesionale. Singurul meu regret este că nu am întâlnit-o pe autoare când aveam cincisprezece ani. Am întâlnit-o pe Margaret E. Broadley și pe editorul său, Evelyn Metzger, la Washington, D.C., în toamna anului 1982, în timpul unei recepții organizate în casa vicepreședintelui Bush. Ca rezultat al acestei întâlniri, am decis să înregistrez un album de casete audio, având la bază cartea, album care, cred eu, ar trebui să fie ascultat, obligatoriu, de toți elevii de liceu și de părinții lor. Ar trebui să fie ascultat obligatoriu nu pentru că eu sunt cel ce l-a înregistrat, ci pentru că lucrarea doamnei Broadley, *Your Natural Gifts*, poate schimba în mod semnificativ viața oamenilor, în bine.

Cartea scrisă de Margaret E. Broadley se concentrează pe extraordinarele cercetări efectuate de Human Engineering Laboratory de la Johnson O'Connor Research Foundation. Timp de peste o jumătate de secol, Laboratorul de la O'Connor s-a dedicat descoperirii talentelor naturale înnăscute și aflării modului în care aceste „daruri" naturale sunt de obicei exprimate sau neglijate astăzi la locul de muncă.

Atunci când am terminat de citit cartea *Your Natural Gifts*, am știut că am descoperit veriga lipsă din cadrul seminariilor dedicate dezvoltării personale și profesionale. Am călătorit în toată lumea timp de zece ani, vorbindu-le oamenilor că a fi câștigător este o problemă de „atitudine". Am jucat jocul fără a avea toate cărțile. Am acordat prea puțină atenție nevoii de autoînțelegere a abilităților înnăscute. Atât Jonas Salk, cât și Hans Selye m-au avertizat prietenește că așa-numiții motivatori ridicau prea mult în slavă atitudinea, fără a evalua cum trebuie „aptitudinile".

Johnson O'Connor era convins că mare parte din frustrarea, depresia și nervozitatea din societate au legătură cu aptitudinile care nu sunt folosite sau exprimate așa cum trebuie. Cred că O'Connor și specialiștii săi în inginerie umană sunt pe calea cea bună. Cercetările mele, propria mea experiență și observațiile mele făcute asupra celor șase copii ai mei coroborează nevoia de a învăța „la ce suntem buni", mai degrabă decât să încercăm să ne modelăm viețile după indivizi care posedă talente complet diferite de ale noastre.

Eu, unul, am simțit întotdeauna o afinitate pentru exprimarea verbală, limbi străine, poezie, filozofie și relații umane. Am arătat un interes scăzut pentru inginerie, vizualizare structurală, mecanică și științe exacte. Am absolvit, în 1950, primul din clasă, Școala din La Jolla, cu recomandări pentru Stanford sau alte universități importante. Însă războiul din Coreea tocmai izbucnise, iar colegii mei de școală doreau să-și servească patria. În loc să mă înrolez, am început să iau în considerare o școală militară, în așa fel încât să-mi pot continua educația, să devin ofițer și apoi să mă dedic unei cariere active.

Împreună cu tatăl meu, obișnuiam să ascultăm meciuri de fotbal american la radio. În anul în care am absolvit liceul, am început să urmărim meciurile la noul nostru televizor-minune, marca Grundig. Meciul nostru favorit era cel între echipele Armatei și Marinei, cu Arnold Tucker care „pasa mingea" lui „Mr. Inside" și „Mr. Outside" - Felix „Doc" Blanchard și Glenn Davis. În timp ce urmăream un anumit meci, foarte pasionant, tatăl meu mi-a spus că visul său cel mai drag fusese ca eu să urmez academia militară de la West Point sau

Annapolis. Cele spuse de tata m-au hotărît. Mă obseda să fac în aşa fel încât visul său să devină realitate.

Am absolvit Academia Navală a Statelor Unite de la Annapolis în 1955. Din punct de vedere academic, a fost o adevărată luptă pentru mine să rezist de-a lungul anilor. Deşi am fost un elev de nota zece la liceu, m-am simţit ca un peşte pe uscat la academie, care era orientată în principal pe studii de inginerie mecanică şi inginerie marină. Am fost primul din an la engleză, limbi străine şi conversaţiile de după cină. Am scris şi am regizat o comedie muzicală care a fost suficient de bine primită pentru a fi inclusă în „The Ed Sullivan Show". Cu toate acestea, era vorba despre o activitate extraşcolară, un hobby, care nu îşi avea locul într-o carieră de ofiţer de marină. Este semnificativ faptul că am absolvit, în fruntea clasei, cursurile de inginerie mecanică şi matematici superioare, cele mai importante subiecte în pregătirea pentru noua mea carieră de pilot de atac în Marină. Pentru a-i face plăcere tatălui meu, am pornit, fără să vreau, pe calea ce mă îndepărta rapid de talentele mele „înnăscute".

Reflectând la ultimii douăzeci şi cinci de ani ai vieţii mele, le sunt recunoscător pe vecie părinţilor mei pentru sacrificiile făcute şi pentru faptul că m-au încurajat pe calea educaţiei şi înţelepciunii. Cariera mea de nouă ani ca aviator naval a fost stimulatoare şi recompensantă. M-a învăţat mai mult despre autodisciplină, stabilirea ţelurilor şi munca în echipă decât aş fi putut învăţa în orice altă profesie. Lucrul pe care încerc să îl scot în evidenţă este că mi-a trebuit un sfert de secol pentru a-mi remodela viaţa, pentru a-mi pune în practică acele talente pe care le am de fapt într-o profesie care îmi face plăcere cu adevărat. Abia aştept să mă trezesc dimineaţa pentru a afla mai multe despre modul în care gândim şi ne comportăm. Eu şi Susan, soţia mea, ne-am propus ca scopuri principale în viaţă să îi ajutăm pe copiii noştri să îşi descopere propriile abilităţi înnăscute, în aşa fel încât să combine aceste talente cu aptitudinile dobândite şi cunoaşterea pentru a obţine satisfacţie maximă în viaţă.

Susan şi cu mine le-am prezentat celor şase copii ai noştri o mulţime de activităţi educaţionale şi culturale pentru a le stimula interesul pentru identificarea carierelor şi vocaţiilor. I-am încurajat să îşi exploreze darurile naturale prin teste puse la punct de Laboratorul de la Johnson

O'Connor Research Foundation, care sunt la îndemâna publicului larg. Am găsit aceste teste atât de fascinante şi revelatoare, încât am hotărît să le fac eu însumi. Ele măsoară nouăsprezece aptitudini separate:

1. *Personalitatea* - fie obiectivă şi potrivită pentru munca cu ceilalţi, fie subiectivă, ţinând mai mult de munca specializată, individuală.
2. *Graphoria* (efervescenţa grafică) - identifică abilitatea de a scrie, ce are de-a face cu figuri şi simboluri.
3. *Ideaphoria* (efervescenţa ideatică) - imaginaţia creatoare sau exprimarea ideilor.
4. *Vizualizarea structurală* - abilitatea de a vedea în spaţiu şi de a gândi în trei dimensiuni.
5. *Raţionamentul inductiv* - abilitatea de a alcătui o concluzie logică din fapte fragmentare.
6. *Raţionamentul analitic* - abilitatea de a descompune o idee în părţile ei componente.
7. *Dexteritatea în folosirea degetelor* - abilitatea de a-ţi folosi cu îndemânare degetele.
8. *Dexteritatea în folosirea pensetei* - abilitatea de a folosi cu precizie unelte de mici dimensiuni.
9. *Observaţia* - abilitatea de a lua note cu atenţie.
10. *Memoria desenului* - abilitatea de a-ţi reaminti cu uşurinţă desene.
11. *Memoria tonurilor* - abilitatea de a-ţi reaminti sunete şi de a avea ureche muzicală.

12. *Distingerea intensității sunetelor* - abilitatea de a deosebi tonurile muzicale.

13. *Abilitatea ritmică* - abilitatea de a menține un sincronism ritmic stabilit.

14. *Distingerea timbrului* - abilitatea de a distinge unul de altul sunetele de aceeași intensitate și volum.

15. *Memoria numerelor* - abilitatea de a stoca multe lucruri în minte în același timp.

16. *Evaluarea proporțiilor* - abilitatea de a distinge proporțiile relative și armonioase.

17. *Silogramele* - un test pentru abilitatea de a învăța cuvinte și limbi nefamiliare.

18. *Prevederea* - abilitatea de a privi în viitor cu prudență.

19. *Perceperea culorilor* - abilitatea de a distinge culorile.*

Nu lăsați ca terminologia să vă abată de la valoarea practică a acestor teste în viața de zi cu zi. Acest gen de autoanaliză nu este rezervat intelectualilor sau oamenilor supereducați. Testele au fost aplicate la indivizi din toate categoriile sociale, de la elevi la lucrători în restaurante fast-food, de la actori la președinții unor mari corporații. Chiar un președinte al Statelor Unite ale Americii și-a făcut teste pentru a afla care sunt talentele sale „înnăscute".

Am descoperit că eu, într-adevăr, sunt puternic orientat către o carieră ce cere o puternică ideaphorie, raționament analitic, observație, silograme și abilități verbale. Am mai descoperit că am talente înnăscute neobișnuite legate de muzică. Unul din fiii mei și-a descoperit și el asemenea talente muzicale, ca și soția mea. Nici unul dintre noi nu s-a ocupat cu nici o formă de muzică, ca vocație sau ca hobby, deși cu toții admitem că am avut dorința ascunsă de a cânta la un instrument. Am scris versuri și cântece în mod natural, dar cumva, nu am avut niciodată timpul și nu am făcut nici un efort pentru a-mi dezvolta talentele în acest domeniu.

* Broadley, Margaret E., Your Natural Gifts (McLean, Virginia: EPM Publications, Inc., 1972), pp. 3-9.

Unul din motivele pentru care este atât de important să identifici abilitățile înnăscute este că lipsa unui talent important ar putea anula și zădărnici o întreagă carieră. Un tânăr nu ar putea păși pe urmele tatălui său, chirurg faimos, pentru că ezită prea mult în timpul unor operații chirurgicale simple. Ceea ce tatăl său consideră, eronat, ca fiind lașitate poate fi de fapt lipsa dexterității de a folosi o pensetă! Vizualizarea structurală este de asemenea un lucru necesar celor care doresc să devină chirurgi.

Înainte ca tații să își pună dorința ca fiii lor să îi urmeze în meseria de chirurg, ar trebui să fie sfătuiți să verifice aptitudinea de vizualizare structurală a fiilor lor, în timp ce aceștia sunt încă elevi de liceu. Vizualizarea structurală nu se moștenește din tată în fiu. Este moștenită de fii numai de la mamă! Fetele pot moșteni vizualizarea structurală atât de la mamă, cât și de la tată. Ar fi mai bine pentru chirurgi să se gândească la fiicele lor ca la continuatoarele marii tradiții a familiei!

Deși abilitățile înnăscute sunt importante, ar fi periculos și iresponsabil să se sugereze că ar trebui să ne bazăm în orientarea profesională pe nimic altceva decât pe o serie de teste aptitudinale. Carierele noastre sunt o combinație de aptitudini înnăscute, adaptare la mediu, aptitudini dobândite și experiență. De multe ori, carierele noastre pivotează în jurul necesităților economice la vârsta adultă și al unor considerații legate de familie. Dacă ar trebui să ne trăim viața pe calea înțelepciunii, totuși, ar trebui să ne gândim serios la descoperirea abilităților noastre inerente cât mai devreme posibil. Chiar dacă ne hotărîm să dăm curs talentelor înnăscute doar ca hobby-uri, ca activități amuzante de timp liber, vom fi mult mai împliniți și mulțumiți dacă vom fi în stare să ne exprimăm talentele în mod creator și regulat. Multe dintre frustrările noastre se află adânc în noi. Nu le putem nici măcar explica celor pe care îi iubim. Putem doar să spunem, recunoscând neajutorați: „Nu știu de ce simt că îmi irosesc viața, dar asta fac".

Al patrulea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață

Un fapt important din acest capitol mi-a apărut ca rezultat al cercetărilor mele în testarea aptitudinilor și adevărata sa valoare pentru determinarea succesului pe care îl experimentează oamenii în viața de zi cu zi. Cercetările din domeniul ingineriei umane de peste cincizeci de ani au indicat că una dintre cele mai importante „aptitudini" pentru succes este în același timp un mister pentru 95% din populația globului.

> Al patrulea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață este următorul: un vocabular bogat - care implică și cunoștințe cuprinzătoare, generale - caracterizează persoanele care au obținut cel mai mare succes, indiferent de ocupația pe care o au.

Cunoașterea este frontiera de mâine. Creierul devine tot mai mult stăpânul forței brute. Lupta noastră pentru supraviețuirea fizică s-ar putea să nu mai fie la fel de importantă acum, și în viitor, ca abilitatea noastră de a supraviețui și a coexista intelectual în mijlocul tuturor „vicisitudinilor" progresului nostru tehnologic. Una dintre problemele majore cu care ne confruntăm în încercarea de a lucra cu celălalt pentru obținerea soluțiilor reciproc benefice la problemele noastre constă în abilitatea sau inabilitatea noastră de a ne exprima gândurile în cuvinte. Frustrarea legată de această inabilitate are adesea ca rezultat violența fizică. În timp ce violența a crescut în fiecare an, nivelul vocabularului națiunii a descrescut aproximativ cu 1% pe an în aceeași perioadă.

Indiferent de educație, cea mai mare parte a oamenilor folosesc numai aproximativ patru sute de cuvinte în mai bine de 80% din conversația zilnică. Deși există peste 450 000 de cuvinte într-un dicționar neprescurtat al limbii engleze, folosim mereu aceleași

cuvinte. Dacă am învăța numai zece cuvinte noi în fiecare zi, timp de un an, am putea deveni unii dintre cei mai învățați și mai buni vorbitori oameni din lume.

Trebuie să vă spun că cititul este cea mai bună modalitate de a căpăta cunoștințe și un vocabular grozav. Numai cinci procente din populația Statelor Unite ale Americii au cumpărat sau au citit o carte anul acesta. Pe măsură ce învățați, veți câștiga noi cunoștințe despre talentele voastre înnăscute și despre abilitățile pe care le puteți dezvolta pentru a profita de pe urma lor. Pe măsură ce citiți, veți putea să vă exprimați ideile mai clar. Veți identifica și veți descoperi cele mai bune modele de rol care să vă ajute să obțineți mai repede succes. Cu cât sunteți mai educați, cu atât veți deveni mai fericiți.

Thomas Wolfe a rezumat în cartea sa *The Web and the Rock*: „Dacă avem un talent și nu îl putem folosi, am dat greș. Dacă avem un talent și folosim numai jumătate din el, am dat greș parțial. Dacă avem un talent și învățăm cumva cum să îl folosim în totalitate, am reușit în mod glorios și am câștigat o satisfacție și un triumf pe care puțini indivizi le cunosc vreodată".

Tu și cu mine știm că înțelepciunea nu depinde prea mult de numărul de cuvinte pe care le știm, ci de modul în care le folosim pentru a ne exprima pe noi înșine în fața celorlalți. Mai depinde, de asemenea, de onesta evaluare a talentelor noastre și de hotărîrea de a le folosi la capacitatea maximă. Punem în practică această înțelepciune în cazul copiilor și asociaților noștri. Trăim această înțelepciune în fiecare zi. Nu înceta niciodată să să ajungi la ea!

Zece paşi de acţiune către înţelepciune

1. Continuă-ţi educaţia, indiferent de vârstă. Studiile indică faptul că adulţii mai în vârstă se descurcă în proporţie de 10% mai bine în orele de colegiu decât colegii lor mai tineri.
2. Atunci când citeşti, trebuie să ai întotdeauna alături un dicţionar pentru a căuta un cuvânt nou pe care nu îl înţelegi. Căutând înţelesul pe loc, cuvântul respectiv va deveni, cu uşurinţă şi pentru totdeauna, o componentă a vocabularului tău.
3. Găseşte un manual bun pentru vocabular. Numai aproximativ 3 500 de cuvinte separă persoana obşnuită de cele care au un vocabular bogat. Citeşte-le copiilor tăi încă de la vârste foarte fragede (chiar înainte de prima lor aniversare). Vor asimila mai mult decât îţi poţi imagina. Încurajează-i pe copiii tăi să dedice mai mult timp cititului decât privitului la televizor.
4. Ia în considerare efectuarea unui test aptitudinal demn de încredere. Verifică dacă Johnson O'Connor Foundation are un birou în apropiere sau caută în biblioteca sau universitatea ta preferată.
5. Înainte de a lua o decizie, întreabă-te: „Este oare acesta cel mai onest lucru pe care îl pot face? Cum le va afecta pe celelalte persoane implicate?". Nu poţi da greş cu acest test.
6. Verifică aptitudinile copiilor tăi în primii doi ani de liceu. În clasa a unsprezecea, ei trebuie să se hotărască ce facultate sau şcoală postliceală vor urma sau ce slujbă vor alege. Verificându-i şi încurajându-le darurile naturale, le oferi o „undiţă" cu care vor putea pescui tot restul vieţii lor. Nu îi obliga pe copiii tăi să îţi urmeze cariera, cu excepţia situaţiei în care ei au hotărît că vor să urmeze domeniul ales de tine.
7. Trebuie să gândeşti, să spui şi să faci ceea ce crezi că este onest, consecvent în tot ceea ce întreprinzi.
8. Obţine permise de bibliotecă pentru tine şi fiecare membru al familiei. Cărţile sunt fântâna înţelepciunii. Ele ne poartă în locuri în care nu putem ajunge altfel.
9. Nu scăpa din vedere cursurile prin corespondenţă, seminariile de educaţie permanentă şi cursurile serale sau fără frecvenţă.

Mai există şi cursurile audio şi video, ce pot fi urmărite acasă şi care sunt remarcabile. Cunosc un bărbat care a obţinut un masterat studiind în automobilul personal, în drum spre serviciu şi înapoi, spre casă. Cunosc o doamnă care a obţinut o diplomă în afaceri uitându-se la televizor, în timp ce trebăluia prin casă şi avea grijă de copiii săi.

10. Modelează-te după oamenii pe care îi admiri şi îi respecţi cel mai mult. Şi, mai presus de toate, fii un exemplu de integritate şi sinceritate pentru copiii tăi şi pentru subordonaţii tăi. Trăieşte-ţi viaţa ca şi cum ai fi unul dintre meşterii *sine cera* - asigură-te că modelul tău este ceea ce trebuie să fie, sculptat fără ceară!

Întrebări referitoare la înţelepciune

1. Eşti onest cu tine însuţi şi cu ceilalţi? Cum ar răspunde la această întrebare două persoane care te cunosc foarte bine?
2. Ceilalţi au încredere oarbă în tine? Reaminteşte-ţi o împrejurare recentă în care te-ai dovedit demn de încredere.
3. Te duci acolo unde vrei să te duci, faci ceea ce vrei să faci şi devii ceea ce vrei să devii?
4. Dacă ai putea să iei viaţa de la capăt, ce ai vrea să fii? Scrie asta.
5. Îţi foloseşti la maximum talentele adevărate în profesia pe care o ai? Cum vei reuşi să exprimi aceste talente?
6. Ce faci pentru a-ţi lărgi vocabularul şi cunoştinţele? Pentru care dintre următoarele lucruri vei opta în săptămâna viitoare: Vei obţine un permis la bibliotecă? Vei cumpăra sau vei împrumuta o carte din domeniul tău de interes şi vei începe să o citeşti? Vei începe un program de îmbogăţire a vocabularului?

Sămânţa voinţei 5

SCOPURILE TALE: O MINĂ DE AUR

- Al cincilea secret foarte bine păstrat pentru obţinerea succesului în viaţă
- Eric ne-a arătat cum să procedăm
- Forţa interioară
- Paznicul minţii tale
- „Hi Ho Kheemo - pleacă de aici!"
- Roata norocului
- Cum să exploatezi „raţiunea scopului"
- Forţa teribilă a sugestiei
- Zece paşi de acţiune către scopurile tale

Vă amintiţi de cartea *Alice în Ţara Minunilor*? Când Alice ajunge la răspântia de drumuri care duce în diferite direcţii, îi cere sfatul Pisicii de Cheshire:

«„Pisicuţă de Cheshire... vrei, te rog, să fii atât de bună şi să-mi spui în ce direcţie s-o iau ca să plec de-aici?"

„Depinde foarte mult de locul în care vrei să ajungi", a spus Pisica.

„Nu prea îmi pasă unde...", a spus Alice.

„Atunci nu are importanţă în ce direcţie o iei", a spus Pisica. »

Felina surâzătoare avea dreptate, nu-i aşa? Dacă nu ştim unde vrem să mergem, atunci orice drum ne va duce acolo - şi nu are prea mare importanţă ce facem în viaţă.

Conform US Department of Labor, numai trei din 100 de americani ajung la vârsta de şaizeci şi cinci de ani cu un anumit grad de securitate financiară. 97 din 100 de americani în vârstă de şaizeci şi cinci de ani şi peste depind de cecurile încasate lunar de la asistenţa socială pentru a supravieţui. Aceasta se întâmplă oare pentru că visul american s-a spulberat? Oare din pricina inflaţiei mereu mai mari? Aceasta se întâmplă oare deoarece cartelul OPEC controlează resursele noastre energetice şi provoacă recesiune în statele occidentale? Toate condiţiile economice din lume au un efect asupra vieţilor noastre personale. Este mult mai dificil să supravieţuieşti şi să prosperi în timpul recesiunilor dure şi al ciclurilor de refacere artificial stimulate, în care valoarea dolarului este erodată. Există, totuşi, consideraţii *interne* care, cred eu, sunt la fel de relevante ca şi mediul înconjurător.

Ați fi surprinși dacă ați afla că numai cinci din 100 de americani care lucrează în profesiile cele mai bine plătite, cum ar fi avocații sau medicii, ajung la vârsta de șaizeci și cinci de ani fără a fi nevoiți să depindă de asistența socială? Am fost uimit să aflu că atât de puține persoane ating un anumit grad de succes financiar, indiferent de nivelul venitului lor în timpul celor mai productivi ani ai lor.

Cea mai mare parte a oamenilor trăiesc cu iluzia că sunt nemuritori. Își risipesc banii, timpul și mintea cu activități care te „eliberează de tensiune" în loc să se concentreze pe cele ce „realizează țeluri". Cea mai mare parte a oamenilor muncesc pentru a ajunge la sfârșitul săptămânii cu suficient de mulți bani în plus pe care să îi cheltuiască în weekend.

Al cincilea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață

Cea mai mare parte a oamenilor speră că soarta îi va purta în vreun port de destinație bogat și misterios. Abia așteaptă vremea în care se vor putea pensiona *într-o bună zi* din viitorul îndepărtat și vor trăi *undeva*, pe o insulă imaginară. Îi întreb cum vor realiza acest lucru. Ei răspund: *cumva*.

> Al cincilea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață este următorul: motivul pentru care atât de multe persoane nu reușesc să își îndeplinească țelurile în viață este acela că nu le stabilesc cu adevărat încă de la început.

În seminariile de stabilire a scopurilor pe care le-am ținut în Statele Unite ale Americii și în întreaga lume, este evident că majoritatea oamenilor petrec mai mult timp plănuind o petrecere de Crăciun sau o vacanță decât plănuind ce vor face în viață. Nereușind să planifice, ei plănuiesc de fapt să piardă prin neprezentare.

În unul din recentele mele seminarii, am împărțit două sute de participanți în grupuri de câte șase persoane. S-au așezat la mese rotunde, au scris și au discutat răspunsurile date la o serie de cinci întrebări. Iată care au fost întrebările:

1. Care sunt cele mai mari talente și înclinații personale și profesionale ale tale?
2. Care sunt cele mai importante scopuri personale și profesionale stabilite pentru sfârșitul anului?
3. Care este cel mai important scop personal și profesional pe care l-ai stabilit pentru anul viitor?
4. Care vor fi nivelul profesional și venitul anual în următorii cinci ani?
5. Peste douăzeci de ani:
   Unde vei locui?
   Ce vei face?
   Ce vei fi realizat, care să poată fi scris pe hârtie sau spus despre tine de către familia ta sau de către prietenii tăi?
   Care va fi starea sănătății tale?
   Care va fi averea ta, în dolari?

După suspinele și bombănelile de rigoare, grupurile de persoane foarte dotate au trecut la treabă, discutând cele mai importante subiecte pe care și le-ar fi putut împărtăși vreodată. Oricât de dificile și nerezonabile par aceste întrebări, trebuie să vă reamintiți că aceste două sute de persoane plătiseră cincizeci de dolari fiecare pentru a participa la un workshop de stabilire a țelurilor. Păreau a fi uimiți de faptul că cineva îi provoca să se gândească la propriile lor vieți în termeni concreți. Este distractiv să stai și să asculți poveștile unor oameni care s-au străduit să scape de sărăcie și să ajungă bogați. Dar nu este deloc distractiv să o faci tu însuți. Era ca la școală!

Eric ne-a arătat cum să procedăm

Grupurile de șase au început să lucreze, iar eu mi-am îndreptat atenția către un băiețel. Eric avea părul roșu și părea să aibă vreo zece ani. M-am gândit că tatăl lui procedase foarte bine când îl adusese să vadă - și să ia exemplu - cum se petrec lucrurile în lumea adulților. Mă ascultase cu atenție în timp ce vorbeam și acum venise să mă întrebe ce făceau oamenii de la mesele rotunde. I-am explicat că le dădusem o serie de cinci întrebări referitoare la scopurile lor în viață pe care urmau să le discute în grupuri mici și apoi cu toții, cei două sute de participanți la seminar.

A spus că mulți dintre ei păreau a discuta despre altceva și că unii din ei râdeau pur și simplu și spuneau glume. I-am spus că nu ne putem aștepta ca toată lumea să ia în serios acest exercițiu de stabilire a scopurilor deoarece mulți oameni consideră că stabilirea scopurilor seamănă cu a decide dacă să te uiți la televizor sau să mergi la cinema. M-a întrebat de ce nu lucrez și eu la una din mese la stabilirea scopurilor. Am spus că scopurile mele erau destul de bine definite și că ar putea fi distractiv dacă ar copia întrebările de pe carnetul meu de notițe și ar încerca să răspundă stabilindu-și scopurile în viață. A luat unul dintre carnetele mele galbene și un pix și a început să scrie cu toată seriozitatea. După ce au trecut cele patruzeci de minute, am cerut micilor grupuri să se reunească pentru sesiunea finală.

Întrebarea numărul unu fusese destul de ușoară. După cum anticipasem, abilități precum „bun cu oamenii", „sensibil la trebuințele celorlalți", „dedicat" și „cinstit" au fost menționate cel mai frecvent. Obligații cum ar fi „trebuie să îmi organizez mai bine timpul și prioritățile" și „doresc să petrec mai mult timp cu proiecte de autoperfecționare și mai mult timp de calitate cu familia" au fost de asemenea subliniate. Acestea au fost răspunsuri standard în fiecare grup.

Totuși, 90% din grup păreau a găsi că la întrebările 2 - 5 este dificil - dacă nu imposibil - de răspuns. Scopurile pentru sfârșitul de an (întrebarea nr. 2) erau: „să mă descurc mai bine decât anul trecut", „să realizez mai mult, să obțin mai mult, să economisesc mai mult și

să fac mai mult" și „să fiu un om mai bun". Același gen de răspunsuri generale, neangajante au fost date la întrebarea nr. 3, care se referea la scopurile pentru anul ce vine.

Adevăratele probleme au apărut o dată cu întrebările nr. 4 și 5. Atunci când au fost întrebați care vor fi nivelurile profesionale și veniturile peste cinci ani, aproape toți s-au eschivat de la un răspuns precis, folosind aceleași scuze: „Cine poate să prevadă acest lucru în aceste vremuri nesigure?", „Depinde de rata inflației", „Depinde de șeful meu și de companie". Cea mai mare parte a lor au admis, totuși, că se așteptau să ajungă la cea mai înaltă treaptă la locul de muncă și să câștige mai mulți bani peste cinci ani.

Întrebarea nr. 5 a fost cu adevărat șocantă. Peste douăzeci de ani - unde vei fi, ce vei face, ce vei fi realizat, cât de sănătos vei fi și cât de bogat? S-au chinuit, au râs prostește și s-au lamentat. Un bărbat de vârstă mijlocie a spus că probabil va fi mort până atunci. Publicul a râs pe înfundate. Râsetele de acest gen aplanează tensiunile. Cea mai mare parte a grupului nu se mai gândise niciodată la această întrebare și venise cu răspunsuri stupide, fără sens. Au spus că vor fi milionari cu iahturi ancorate în Insula Scorpios sau că vor scrie romane celebre sau că vor avea propriile seriale TV. În aproape fiecare grup reacția a fost aceeași. Nici unul nu dorea să facă preziceri despre propriul viitor. Erau ca toate celelalte grupuri cu care am avut de-a face în activitatea mea, cu o singură excepție - băiețelul pe nume Eric.

Atunci când Eric s-a oferit să vină pe podium și să își citească răspunsurile la seria de cinci întrebări de stabilire a scopurilor, toată lumea ce participa la seminar a fost încântată. Abia așteptau să se distreze mai departe. Nu știam la ce să mă aștept, dar mi-am închipuit că nu putea să fie mai ezitant decât adulții.

„Care sunt cele mai mari talente și ce ți-ar plăcea să îmbunătățești cel mai mult, Eric?", am început eu.

Nu a ezitat. „Să construiesc modele de avioane și să obțin scoruri mai la jocurile video pe computer sunt lucrurile la care mă pricep foarte bine și cel mai bine mă pricep să fac curat în dormitorul meu."

Am trecut rapid la țelurile personale și profesionale pentru restul anului. A spus că scopul său personal era să finalizeze un model al

navetei spațiale Columbia și că scopul său profesional era să câștige aproximativ patru sute cincizeci de dolari tunzând iarba și mai târziu curățând zăpada. Audiența a murmurat aprobator. *Acum ajungem undeva*, m-am gândit în sinea mea.

L-am întrebat care erau scopurile sale pentru anul viitor. Mi-a răspuns că scopul său personal era să facă o excursie în Hawaii și că scopul său profesional era să câștige șapte sute de dolari pentru a-și putea plăti excursia. I-am cerut mai multe detalii în legătură cu excursia. A spus că o va face în vara viitoare, la Honolulu și Maui, cu Western sau United - compania care îi va oferi cel mai bun preț și cele mai bune servicii. L-am întrebat care va fi lucrul cel mai greu în atingerea țelului - această excursie - și mi-a spus că acesta va fi să îi facă pe mama și pe tatăl său să economisească pentru biletele lor, în așa fel încât să îl poată lua în excursie.

Am trecut la scopurile lui Eric pentru următorii cinci ani. Când l-am întrebat despre nivelul său profesional și venitul său peste cinci ani, nu a ezitat. „Voi avea cincisprezece ani și voi fi în clasa a zecea de liceu", a declarat clar, vorbind la microfon. „Plănuiesc să urmez cursuri de utilizare a computerului, dacă vor exista asemenea cursuri, și ore de științe. Voi câștiga cel puțin două sute de dolari pe lună, fiindcă voi avea o slujbă cu jumătate de normă", a declarat el, încrezător în sine. Audiența nu mai râdea pe înfundate. Chiar și tatăl lui Eric părea cu adevărat interesat de ceea ce gândea fiul său de zece ani în legătură cu jocul „Insula Fanteziei".

Eric a trebuit să se gândească un moment la întrebarea mea legată de ce va fi peste douăzeci de ani. A început: „Voi avea treizeci de ani atunci, nu-i așa?". Am dat din cap în semn de aprobare, iar el a continuat: „Voi locui în Houston sau Cape Canaveral, Florida. Voi fi astronaut pe naveta spațială și voi lucra la NASA sau într-o mare companie. Voi fi plasat pe orbită noi sateliți TV și voi livra componente pentru o nouă stație de lansare în spațiu. Și voi fi într-o formă fizică extraordinară. Trebuie să fii în bună formă fizică pentru a fi astronaut", a concluzionat el, cu mândrie.

A fost fantastic să îl auzi pe Eric vorbind la concret, în timp ce toți adulții vorbiseră în dodii. Impactul celor spuse de el îi afecta pe participanții la seminar. Plătiseră fiecare din ei cincizeci de dolari

pentru a veni aici și a-și perfecționa abilitățile de stabilire a scopurilor. Un băiat de zece ani apăruse și le demonstrase cum ar trebui să procedeze. Deosebirea importantă dintre ei și Eric era aceea că el nu începuse prin a crede că nu și-ar putea îndeplini scopurile propuse. Încă nu fusese dezămăgit de viață. Nu urmărise suficient de multe știri de seară și nici nu citise suficiente ziare. Încă nu suferise suficiente înfrângeri personale. Nu era corupt și nici cinic. „Slăbiciunea" sa - lipsa de experiență - era marele său punct forte.

Răspunsurile sale profunde mi-au oferit una dintre cele mai bune concluzii pe care le-am tras vreodată la sfârșitul unui seminar de o zi. Acest puști cu părul roșu a realizat în zece minute mai mult decât mine în cinci ore de prelegeri. El ne-a învățat că putem vorbi despre visurile noastre cu cuvinte mai specifice, concrete dacă nu permitem cinismului nostru să ne stea în cale. Eric, un băiat de zece ani, ne-a oferit un exemplu plin de viață despre cum ar trebui stabilite și urmărite scopurile.

Forța interioară

Percepția pe care o avea Eric la vârsta de zece ani este o mărturie a faptului că ființa umană este făcută să își urmărească țelurile. Analogia mea favorită este una pe care am învățat-o de la prietenul meu - răposatul dr. Maxwell Maltz, specialist în chirurgie plastică și autorul best-sellerului *Psycho-Cybernetics*. Dr. Maltz a comparat mintea umană cu sistemul de teleghidare dintr-o torpilă sau un pilot automat. O dată ce ți-ai stabilit ținta, acest sistem cu autoajustare monitorizează în mod constant semnalele feedback trimise de zona țintă. Folosind datele feedback pentru a ajusta direcția traiectoriei în propriul computer de ghidare a navigației, el face corecțiile necesare pentru a rămâne îndreptat spre țintă. Programată incomplet sau nespecific - sau îndreptată spre o țintă prea îndepărtată de punctul de ochire - torpila cu sistem de radiolocație va rătăci la întâmplare până ce sistemul său de propulsie cade sau se autodistruge.

Omul se comportă în același fel. O dată ce ți-ai stabilit scopul, mintea ta monitorizează în mod constant dialogul interior și

feedbackul propriu din mediul ambiant referitor la scop sau țintă. Folosind acest feedback negativ și pozitiv pentru a-ți ajusta deciziile de-a lungul drumului, mintea ta face, în subconștient, ajustările necesare pentru atingerea scopului. Programat cu gânduri vagi, la întâmplare, sau fixat asupra unui scop nerealist, aflat prea departe, invizibil, individul va rătăci fără țintă până ce va abandona, frustrat, va obosi sau se va autodistruge.

Ați cunoscut vreodată oameni care nu s-au pregătit în mod adecvat pentru a-și atinge sau a-și „administra" scopurile? Au ratat o mare ocazie sau o relație? Au renunțat și au sfârșit în frustrare, iar planurile lor au fost zădărnicite. S-a sinucis vreunul dintre ei? Vedem din ce în ce mai mult acest tip de comportament în societatea noastră pe măsură ce căutăm satisfacție imediată într-o lume care încă acordă numai recompense de lungă durată celor care muncesc pentru ele. Atunci când oamenii învață că există puține „scurtături" (sau nici o scurtătură) către succes, mulți dintre ei nu pot face față dezamăgirii. Părinții lor nu i-au învățat cum să trăiască cu acest gen de frustrare.

Ce este forța interioară - mecanismul de comandă - care ne deplasează către gândurile noastre dominante? Am învățat că imaginea de sine subconștientă sălășluiește probabil în emisfera dreaptă a creierului nostru și că ea nu poate spune care este deosebirea dintre un eveniment care a avut loc cu adevărat și unul imaginat cu intensitate (Capitolul 2). Se pare că o dată ce imaginea de sine primește un mesaj cu o frecvență suficientă, acel mesaj va deveni un obicei pe care îl acceptăm ca parte a noastră.

Te-ai gândit vreodată la obiceiurile tale? Cât de multe asemenea obiceiuri ai, pe care nu le vrei de fapt sau care nu sunt benefice pentru sănătatea ta psihică și fizică? Fumatul, obiceiul de a bea, de a mânca prea mult, de a întârzia, de a-ți roade unghiile, de a te simți deprimat sau cinic - acestea sunt toate obiceiuri subconștiente care sunt învățate. Toate sugerează o problemă legată de stima de sine și de obicei cer o modificare a imaginii de sine pentru a realiza o schimbare permanentă. O altă posibilitate - singura - de a ne schimba imediat este ca cineva să ne spună: *Dacă nu încetezi să faci asta vei muri!* Chiar și cu această amenințare, mulți oameni nu pot găsi forța interioară de a se schimba.

Însă ne putem schimba dacă vrem. În munca mea cu prizonierii de război, cu astronauții, cu campionii de Super Bowl, cu cadrele de conducere și familiile lor, am observat o obsesie, care era la început o idee - un fel de pânză de păianjen șubredă -, solidificându-se apoi - în timpul unor lungi ore de practică și efort - în ceva la fel de tangibil ca o medalie olimpică de aur și care merita osteneala. Avem cu toții forța interioară. În fiecare dintre scopurile noastre există o potențială mină de aur.

Paznicul minții tale

Tu și cu mine ne deosebim de majoritatea celorlalți oameni pentru că noi ne așteptăm cu adevărat ca visurile noastre să devină realitate. Suntem interesați de îmbunătățirea vieții noastre și a vieții celor din jurul nostru. Nu suntem fanatici. Nu ne lăsăm influențați de noțiuni bizare sau fade, de poțiuni sau loțiuni. Dorim să înțelegem cum gândim și de ce facem anumite lucruri. Dorim să învățăm suficient despre modul în care funcționează mintea noastră în așa fel încât să putem munci pentru noi, nu împotriva noastră. Un mecanism din creierul tău pe care ar trebui să îl înțelegi este denumit „paznicul minții tale".

Din trunchiul cerebral radiază o mică rețea de celule, cu o lungime de aproximativ 10 cm, numită „sistemul reticular activator". Are aproximativ dimensiunile și forma unui sfert de măr. Îmi place să îl denumesc computerul nostru „Apple" încorporat.

Sistemul reticular activator are funcția unică de a filtra informația senzorială de intrare (stimuli vizuali, auditivi, olfactivi și tactili) și de a determina care dintre ei va face o impresie în mintea noastră. El decide, din moment în moment, ce informație va deveni conștientă.

Cât de mulți oameni cunoști care să nu asculte de rațiune? Ai prieteni care spun că doresc să îi ajuți, însă continuă să meargă pe un drum greșit? Ai văzut sau ai auzit de oameni care par să caute necazurile cu lumânarea? Bineînțeles, îi vezi în fiecare zi. Ceea ce nu realizează este că și-au potrivit sistemele reticulare activatoare pentru a le păzi mintea de succes căutând în mod deliberat input-urile

negative și problemele pe care spun că încearcă să le evite. Luând în considerare, atât de des, posibilitățile de eșec, creierele lor au fost direcționate să opereze ca torpile teleghidate ce caută eșecul!

Încetează, un moment, să citești această carte. Stai liniștit și ascultă cu atenție toate sunetele din jurul tău. Este interesant, nu-i așa, cum ești în stare să te concentrezi pe citit fără să fii conștient de tot ceea ce te distrage. Sistemul reticular activator filtrează stimulii neimportanți și se concentrează pe ceea ce este important în acel moment. Strigătul unui copil, o sirenă sau telefonul care sună te vor face să acorzi mai puțină atenție cărții și să îți îndrepți atenția către sunetul pe care l-ai auzit. O dată ce ai stabilit că o valoare, un gând, o idee, un sunet, o imagine sau un sentiment este semnificativ pentru tine, sistemul reticular activator este alertat. Imediat, el transmite orice informație primită referitoare la acest lucru semnificativ pentru conștiința ta.

Pentru a ilustra în mod clar cum „lucrează" pentru tine sistemul reticular activator, să ne imaginăm că recent ai cumpărat o casă aflată lângă un aeroport. Când ai făcut achiziția respectivă, te-ai gândit că în timpul săptămânii muncești toată ziua și ești acasă numai seara, atunci când traficul aerian este redus în mod semnificativ. Cu banii economisiți cumpărând o casă mai ieftină în zona aeroportului, ți-ai zis tu, vei cumpăra o mică ambarcație pe care să îți petreci weekendurile. Ai hotărît să tolerezi ceva zgomot și vibrații în schimbul unor anumite recompense financiare.

La puțin timp după ce te-ai mutat în casa cea nouă, ești sigur că ai fost nebun atunci când ai cumpărat-o. La fiecare cincisprezece minute, ferestrele se cutremură, mobila se clatină, iar zgomotul motoarelor de avion îți dă dureri de cap. Analizând situația, totuși, ajungi la concluzia că este important pentru viitorul tău financiar să mai rămâi acolo cel puțin doi ani. Peste câteva săptămâni, începe să se petreacă o schimbare uimitoare. Poți să dormi mai bine noaptea. Zgomotul făcut de avioane la aterizare devine mai degrabă murmurul lin al oceanului. Nu pari să mai observi trepidația ferestrelor sau zgâlțâitul mesei. Sistemul reticular activator a trecut la treabă, blocând informațiile neimportante și ajutându-te să te concentrezi asupra priorităților.

Peste câteva săptămâni, te hotărăști să inviți la cină câțiva prieteni. Ei locuiesc pe deal, în afara zonei aeroportului, dar la numai 2-3 km de casa ta. Pe când vă aflați în jurul mesei din sufragerie, un DC-10 se apropie și trece, ca de obicei, chiar pe deasupra casei. Farfuriile vibrează, iar lustra se balansează. Musafirii tăi sunt speriați. „Cum poți să stai aici?", murmură aceștia. „O, vă referiți la zgomotul făcut de avion?", întrebi tu, cu sinceritate. „Da", replică ei, uitându-se unul la altul. „Cât de des trebuie să suporți asta?" „Abia îl mai sesizăm acum", răspunzi tu. „Ne deranjează mai mult motocicletele care trec, vâjâind, pe lângă casa voastră!" Prietenii tăi reacționează așa cum știai că o vor face. „Motociclete care vâjâie? Ce motociclete? Nu mai auzim nici un fel de motocicletă acum. S-au dus în altă parte de multă vreme", concluzionează ei, emfatic.

Caracteristica minunată a sistemului reticular activator este că îl poți programa să fie în alertă în ceea ce privește informațiile legate de succes. Te va trezi dimineața fără să ai nevoie de ceas deșteptător. Dacă știe că te așteaptă o zi plină de evenimente, te va ridica din pat. Dacă știe că tu cauți valoare și calități în ceilalți, se va concentra pe valoare și calități. Dacă tu cauți mai multe recompense în plan financiar, va fi extrem de sensibil la orice date referitoare la finanțe care ar putea să te ajute.

Sistemul reticular activator poate explica de ce există oameni predispuși la accident sau, dimpotrivă, predispuși la succes. Explică de ce anumiți oameni văd o problemă în fiecare soluție și de ce alții văd o soluție la fiecare problemă. Unii oameni sunt blestemați să aibă un computer „Apple" în creierele lor, pe care l-au programat să găsească răul în orice. Pentru că suntem programați să fim pozitivi, tu și cu mine suntem binecuvântați cu un computer „Apple" care caută binele în fiecare situație. Ai grijă cărui lucru îi acorzi importanță în modul de a gândi și în conversațiile cu ceilalți. Sistemul tău reticular activator înregistrează totul și va transforma dorințele sau temerile tale în țelurile tale. Concentrează-ți atenția pe locul în care vrei să te duci, nu pe locul îndepărtat de cel în care nu vrei să fii. Te vei deplasa întotdeauna în direcția gândurilor tale dominante.

„Hi Ho Kheemo - pleacă de aici!"

Copiii mei au învățat de timpuriu despre forța stabilirii scopurilor. Ei nu au înțeles în întregime ce înseamnă sistemul reticular activator, dar au „prins" ideea că asculți întotdeauna gândul tău dominant. Nu voi uita niciodată ce s-a întâmplat după ce fiica mea, Dayna, care avea aproximativ unsprezece ani pe vremea aceea, a asistat la unul din seminariile mele de stabilire a scopurilor. A fost neobişnuit de liniştită în timp ce ne îndreptam, cu maşina, către casă. Punea ceva la cale în căpşorul ei micuț şi drăguț.

Câteva zile mai târziu, am observat că se petrece ceva ciudat în casa noastră. M-am lovit la un deget de la picior în ceea ce părea a fi un disc Frisbee* de metal greu care zăcea, gol, cu fața în sus, în bucătărie. „Cine a pus această mină de câmp în fața frigiderului?", am zbierat la copiii mei, care mâncau cereale Count Chockula cu banane. Dayna a răspuns cu seninătate: „Eu l-am pus, tată. Este farfuria cățelului meu".

„Cum poate să fie asta farfuria cățelului tău, când tu nu ai cățel?", am ripostat eu, ştiind că aceasta era un fel de exagerare (avem obiceiul să ne facem unul altuia farse ingenioase, pentru ca familia să fie mereu în alertă).

„Este cățelul meu imaginar, tati. Dar a devenit atât de real încât a trebuit ca săptămâna asta să îi cumpăr o farfurie, pentru ca să îi dau de mâncare când se află aici!", a spus ea repede, emoționată.

„Dă-mi voie să torn repede nişte apă rece în acest cățel-scop al tău", am spus, mustrător, înghițind o lingură de banane şi cereale. „Farfuria asta este suficient de mare pentru un cal şi, pe lângă asta, nu ne luăm un câine chiar acum, şi cu asta basta."

S-a întors spre mine: „Dar ai spus că dacă te gândeşti cu adevărat la ceva şi obții informații despre asta, atunci...". Am întrerupt-o aşa cum fac în mod normal părinții. „Ştiu ce am spus", am răspuns, „dar

* Disc din plastic, în formă de farfurie, aruncat de jucători de la unul la altul, înainte şi înapoi. Era jucat de studenții de la Universitatea Yale; la început, ei foloseau cutiile în care erau ambalate plăcintele „Mother Frisbie's". Frisbie, a devenit, cu timpul, Frisbee (n. tr.).

asta era la seminar, iar acum suntem acasă. Copiii nu îşi pot stabili propriile țeluri fără a avea mai întâi consimțământul deținătorului de țeluri, şi ăsta sunt eu!" Copiii şi-au mâncat cerealele în linişte, şi-au împachetat sandvişurile, au sărutat-o pe mama lor, luându-şi rămas bun, şi au plecat la şcoală.

Când m-am întors acasă de la o întâlnire în acea după-amiază de sâmbătă, am văzut-o pe Dayna mergând pe lângă gard şi vorbind cu un lanț lung pe care îl trăgea după ea cu o mână. Am interogat-o imediat ce am ieşit din garaj. „Ce faci, vorbeşti cu tine ținând bucata aia de lanț în mână?", am întrebat. „Nu este o bucată de lanț , tati", m-a corectat ea. „Este lesa câinelui meu şi l-am scos la plimbare." I-am spus să se plimbe în camera ei pentru că vecinii s-ar putea să o vadă şi că deja cred că suntem cam ciudați.

Ştiam că fusesem cam sever cu copiii mei în problema cățelului, aşa că m-am hotărît să mai îndulcesc lucrurile şi să o înveselesc puțin pe fiica mea, prefăcându-mă că sunt interesat de țelul ei. „Dacă ai avea un câine, cândva, după ce ne vom muta, ce gen de cățel ai vrea să ai, dragă", am întrebat, cu blândețe. „Yorkshire terrier sau caniche?"

„Ştii că nu îmi plac câinii mici, de salon, tati", a observat ea. „Cățelul meu este un malamut."

Ce ştiam eu despre câinii malamut era că sunt câini mari, cu mare poftă de mâncare şi că erau folosiți la trasul săniilor în Arctica. I-am reamintit că noi locuiam în sudul Californiei, unde era cald tot timpul anului şi că bietul câine va gâfâi şi îşi va pierde părul, căutînd să se adăpostească sub un copac toată vara. „Şi în afară de asta", am adăugat, „probabil că va mirosi urît!"

Era o fetiță cu un orizont îngust. „Ai dreptate, tati", a replicat, „malamutul are un nas grozav. El îşi va găsi întotdeauna drumul spre casă şi va fi un câine de pază nemaipomenit, ai să vezi."

Situația devenea disperată, dar ştiam că dețineam „toate cărțile" în mână, sub forma carnetului de cecuri şi dreptul de veto absolut, conferită în întrunirile consiliului de familie. „Să zicem că ai avea acest câine, lucru care nu se va întâmpla decât peste un an sau doi; ştii, cu aproximație, cum ar arăta?", am întrebat-o pe Dayna după cină. Răspunsul ei m-a prins oarecum pe picior greşit.

„Are o blană neagră, maro pe burtică și pe lăbuțele din față", a spus ea, cu entuziasm. „Are o steluță albă pe frunte și ochi minunați, căprui", a spus, radiind. A scos o carte de buzunar intitulată *The Care and Feeding of Malamutes* și a întors paginile. „Ai să vezi, o să-l iubești pe Kheemo, tati", a spus încrezătoare, reamintindu-mi de mine însumi când încercam să îi conving pe copii că dovleceii și conopida erau delicioși.

„Ce înseamnă Kheemo?", am spus, încercând să îmi controlez iritarea pe care începeam să o simt în legătură cu acest imposibil mod de a gândi.

„Kheemo este numele cățelului, tati", a oftat ea, „este o prescurtare a lui Kheemosabe *(Kheemo-sah-beh)*, care este o expresie indiană ce înseamnă «prieten bun»." I-am reamintit că eu am crescut ascultând Lone Ranger în fiecare săptămână la radio și cunoșteam foarte bine expresia cu care Tonto obișnuia să îl întâmpine pe prietenul său, bărbatul mascat. Simțind că am ajuns într-un impas cu discuția noastră, am renunțat la dezbaterea legată de câine și ne-am dus în sufragerie pentru a ne alătura celorlalți membri ai familiei.

A doua zi era Father's Day*. Trebuia să realizez că urma să fie cu adevărat o zi specială. Am fost prins în capcană de proprii mei copii chiar în ziua în care trebuiau să mă trateze cu deosebită considerație.

În acea dimineață de duminică am coborât scările hotărât să petrec acea Father's Day la care am visat întotdeauna. Am coborât la micul dejun în pijama, halat și papuci, cu programul TV într-o mână și ziarul de dimineață în cealaltă. „Astăzi ne vom duce la biserică la a doua slujbă de dimineață și apoi mă voi strădui să nu fac absolut nimic", am anunțat familia. „Am să mă îmbrac din nou în halatul de baie, am să mă relaxez și am să mă uit toată ziua la baseball și la filme", am adăugat, oarecum arogant. Am observat că toți copiii erau îmbrăcați, cu părul pieptănat și cu jachetele pe ei, ca și cum urmau să iasă afară. Am desfăcut felicitarea de Father's Day și am văzut că la sfârșit, după poezia afectuoasă, se afla un anunț din ziarul de dimineață:

* Father's Day - Ziua tatălui, sărbătorită în SUA în a treia duminică din luna iunie (n. tr.).

> Ultimul din cuib. Adorabil pui de malamut de Alaska, mascul. Rasă pură, certificat, vaccinat. Doar 500 $. Veniți astăzi. Nu va rămâne mult timp la noi. Animal de companie ideal pentru copii.

„Nu vrei să îți duci copiii la plimbare cu mașina după ce mergem la biserică de Father's Day?", au strigat dragii mei micuți într-un glas.

„De fapt, acesta este exact lucrul pe care nu vreau să îl fac", am replicat, vârându-mi nasul în programul TV pentru a vedea la ce oră este meciul. Reacția lor, evident bine repetată și probabil „antrenată" de mama lor, semăna cu clasicul cântec „The Cat's in the Cradle", de Harry Chapin.

„E-n regulă, tati, nu fii supărat, fiindcă vom crește și vom fi ca tine", au scandat ei. „Într-o zi, când vei fi bătrân și trist, vei dori să te vizităm de Father's Day", au continuat. „Vei spune: «Veniți, copii, și vizitați-mă», însă noi vom spune: «Ne pare rău, tati, ne uităm la televizor». O, este în regulă, tati, nu fii trist, fiindcă vom crește și vom fi ca tine."

Pe drum către canisă, după ce fusesem la biserică, i-am dăscălit pe copii în legătură cu regulile absolute ale modului în care urmau să se comporte în restul zilei. Se vor duce și se vor juca cu puiul de malamut câteva minute, iar eu voi sta în mașină, ascultând meciul de baseball. Vor aduna toate informațiile legate de cățel și apoi ne vom întoarce acasă mai bine informați, în caz că ne vom propune în mod serios să ne luăm un câine. Am scos în evidență toate părțile negative, care ar putea explica de ce nu vom avea un câine. Am început cu responsabilitățile, problema cine va avea grijă de el când nu vom fi acasă, posibilitatea de a se îmbolnăvi de turbare, riscul de a-l mușca pe omul care se ocupă de filtrarea apei, care ne-ar putea da în judecată. Și am încheiat cu toate problemele importante pe care trebuie să le ia în considerare o familie prudentă, înainte de a face o asemenea investiție costisitoare.

La canisă, nu am înțeles de ce le-a trebuit atât de mult timp pentru a obține informații despre cățeluș. Cu siguranță, proprietarii canisei aveau lucruri mai bune de făcut decât să lase o bandă de

copii să se joace cu marfa lor timp de o jumătate de oră. Când am deschis portiera mașinii pentru a mă duce să văd ce îi reținea pe copii, o minge de blană cu patru labe se îndrepta, grăbită, către mine. Era negru, cu o burtică maro, și avea o stea albă pe frunte, între doi ochi mari, căprui. Cred că ochii au fost de vină. Mi-a lins pantofii și m-a tras de manșetele pantalonilor. A alergat în jurul meu, în cerc, cu codița îmbârligată învârtindu-se atât de furios încât părea a fi un elicopter ancorat la sol care încerca să-și ia zborul. S-a întins pe spate, privind în sus la mine, invitându-mă să îl scarpin pe piept și pe burtă. Știa cine era stăpânul! „Treci în mașină, Kheemo; să mergem acasă și să ne uităm la meci."

Câinele a costat cinci sute de dolari. Cotețul a costat cinci sute de dolari. A ros mobila de grădină. A distrus florile. Mi-a ros papucii de casă și cei mai buni pantofi de jogging. Intra în casă prin ușa de plasă, care era încuiată!

La puțin timp după sosirea lui, copiii și cu mine ne jucam, destul de zgomotos, împreună cu el în sufragerie, în timp ce soția mea era la cumpărături. Din nefericire, am ales ca loc de joacă un covor persan, favoritul soției mele și nu peste multă vreme situația a scăpat de sub control. Kheemo și cu mine ne luptam; câinele a atacat covorul și firele au zburat în toate direcțiile.

Opera de artă persană a soției mele avea o scenă de iarnă țesută din fire de lână de diferite culori. În centru se afla o gâscă polară, care își lua zborul de pe un iaz liniștit. Evident, malamuții suferă de miopie, deoarece Kheemo mânca gâsca de parcă ar fi fost o adevărată delicatesă. Am apucat fălcile cățelului și am încercat să trag cea mai mare parte a firelor înainte să le înghită. În următoarele două ore am încercat să refac urzeala carpetei într-un model care să semene cu o gâscă polară. Ceea ce am obținut în cele din urmă semăna mai degrabă cu o curcă plouată!

Atunci când soția mea s-a întors acasă de la magazin, copiii și cu mine aranjam carpeta și puneam deoparte uneltele de țesut. „Ce s-a întâmplat cu carpeta mea?", a întrebat soția mea, apropiindu-se pentru a o examina. Am luat-o deoparte. „Nu trebuie să te superi", am spus nepăsător; „copiii și cu mine am alergat prin grădină și prin casă și am murdărit puțin covorul tău persan. L-am spălat și ar fi mai

bine dacă nu ai călca pe el chiar acum. De ce să nu aștepți până mâine pentru a te uita la el, după ce se usucă?", am sugerat, nervos. „Nu arată cum trebuie", a apus ea, dând din cap. Înainte de a putea s-o opresc, a înșfăcat aspiratorul de praf și a aspirat centrul covorului, unde fusese gâsca polară. „Doamne, Dumnezeule", a țipat, „ce ați făcut cu nepretuitul meu covor?" Am venit cu scuza ieftină că trebuie să fi fost unul din acele covoare iraniene care nu rezistă la condiții normale de mediu.

„Câinele tău a făcut asta, nu-i așa?", a spus soția mea, cu vocea înecată de emoție. „Nu câinele meu", am argumentat împăciuitor, „ci câinele fiicei noastre Dayna a ros covorul." „Tu l-ai cumpărat!", a răspuns soția mea, cu răceală. „Dar ea l-a gândit", am venit eu cu contraargumente, proclamându-mi inocența.

Atmosfera a fost mai degrabă glacială în casă în următoarele două săptămâni. De fiecare dată când soția mea trecea peste locul unde se aflase covorul, mormăia diverse lucruri despre cățel și soți, ca și cum ar fi avut vreo legătură unii cu alții. Mai spunea și că și-ar dori ca unii conferențiari să pună în practică ceea ce spun la seminar.

Cât despre Kheemo, a crescut și a ajuns un animal de companie și un câine de pază excelent. Dayna și restul copiilor cred în visurile lor. Însă realizează cât de important este să ai pe cineva care să te ajute să îți atingi scopurile.

Roata norocului

Pentru a obține sprijinul asociaților, familiei și prietenilori în îndeplinirea scopurilor noastre, mai întâi trebuie să le definim. Doar începând să identificăm, concret, ce dorim de la viață, îndeplinirea lor este pe jumătate realizată. Cea mai mare parte a oamenilor se uită la viață ca la un joc TV în care învârți roata, îți încerci norocul și câștigi un premiu consistent sau te întorci acasă cu mâinile goale.

Mi-ar face plăcere să vă prezint un gen diferit de „Roată a norocului". Cu această roată, poți planifica dinainte cum să faci ca sorții de izbândă să îți aparțină încă de la început. Dacă înțelegi elementele de bază și urmezi etapele, poți învinge cu premeditare.

Pentru început, să examinăm câțiva termeni relevanți și câteva definiții:

Norocul - Să acționezi având cunoștințe corecte. O dată ce știm ce vrem să facem și începem să ne pregătim și să acționăm, începem să avem noroc.

Teama - Educația falsă ce pare a fi reală. Așa cum am aflat mai înainte, cea mai mare parte a lucrurilor de care ne temem sunt imaginare, s-au petrecut deja, sunt ușor de rezovat după ce au fost definite sau nu pot fi controlate de noi.

Tărăgănarea - Ezitare cauzată de teama de rezultate, care adesea poate fi teama de succes, ca și teama de eșec.

Scopurile - Ținte concrete, orientate spre acțiune, care pot fi definite, discutate, vizualizate și formulate în scris. Scopurile ar trebui să fie stabilite ceva mai departe decât câmpul tactil, dar nu în afara câmpului nostru vizual.

Visurile - Visurile cu ochii deschiși sunt scopuri în stadiu de formare. Visurile avute în timpul nopții, normal, sunt episoade subconștiente care ne ajută să ne rezolvăm conflictele emoționale.

Gândurile dominante - Scopuri sau obsesii care ne conduc viața zilnică și prioritățile.

Discuția cu tine însuți - Conversațiile silențioase pe care le ai în fiecare minut cu tine însuți despre viața ta. Conversația cu sine este de asemenea discuția pe care o ai cu ceilalți oameni despre tine și scopurile tale.

Regulile jocului - Există doar o singură regulă. Roata norocului nu este un joc de noroc. Este un joc al alegerii. Îți vei petrece viața conform alegerilor pe care le faci. Nu există pauze, substituții, iar timpul aleargă întotdeauna.

Exercițiile de încălzire - Înainte de a răsuci roata de-adevăratelea, să ne lăsăm mintea să zboare cu câteva exerciții de încălzire a minții (*mind-stretching*).
Răspundeți cu „da" sau „nu" la următoarele întrebări:

_____Duc la bun sfârșit proiectele pe care le încep?
_____Îmi repet scopurile în imaginație?
_____Am un număr de obiceiuri proaste la care se pare că nu pot renunța?
_____Visez cu ochii deschiși, tot mereu, aceleași visuri despre succesul meu într-un anumit domeniu?
_____De obicei vorbesc și mă gândesc la scopurile mele într-un mod pozitiv?
_____Știu încotro mă îndrept în viață?

În continuare, să ne folosim imaginația pentru a ne gândi la un lucru plăcut pe care am vrea să îl facem. Dacă visurile dumneavoastră ar deveni realitate, cum ar fi viața dumneavoastră? Visați puțin completând aceste propoziții:

Un țel pe care îl urmăresc cu adevărat este _____
Dacă aș avea o mare sumă de bani, aș _____
Mi-ar plăcea să fiu genul de persoană care _____
Locul pe care mi-ar plăcea să îl vizitez este _____
Viața mea ar fi mai bună dacă _____
Dacă aș avea timp, aș _____
Dacă aș putea să iau viața de la capăt, aș _____

Ca exercițiu final de încălzire, luați în considerare cu onestitate principalele obstacole care v-au ținut pe loc în rostogolirea Roții norocului pe drumul vieții cu o viteză mai mare și către mai multe destinații. În continuare, vă prezint câteva „obstacole" despre care oamenii spun că i-au împiedicat cel mai mult să obțină ceea ce voiau de la viață. Verificați-le pe cele care credeți că v-au împiedicat sau v-au limitat:

___educația insuficientă
___capitalul insuficient
___perioadele de recesiune economică
___inflația
___guvernul
___soția/soțul necooperant
___educația negativă în familie
___alegerea profesiei nepotrivite
___prea multe persoane care depind de tine
___fizicul insuficient de atrăgător
___discriminarea de sex, rasă etc.
___politica de promovare a companiei
___anturajul nepotrivit
___veteran al războiului din Vietnam
___slaba apreciere a autorității
___alcoolul, drogurile etc.
___un horoscop nepotrivit
___nepotrivirea cu timpul în care trăiesc
___am ales întotdeauna slujba nepotrivită
___un șef insensibil
___sprijin limitat din partea familiei
___un oraș în recesiune economică
___am ales un domeniu depășit

Îți amintești că, la începutul acestui capitol, am spus că tu și cu mine suntem diferiți de majoritatea oamenilor? Aceasta este părerea mea. Cred că nu ai fi ajuns așa de departe cu cititul acestei cărți dacă nu ai fi un om de succes. Oamenii cu stimă de sine scăzută, care sunt insuficient motivați, rareori - poate niciodată - citesc cărți destinate să îi ajute. Ei se concentrează strict pe petrecerea timpului liber gen „evadare". Această carte este o călătorie în care îți descoperi eul, mai degrabă decât o evadare din eu. Motivul pentru care menționez acest lucru este că mă îndoiesc că ai verificat un mare număr de lucruri aflate dincolo de acele obstacole importante care te-au împiedicat să îți atingi scopurile în viață.

Cred că tu și cu mine putem fi sinceri cu noi înșine. Poate că nu ai primit educația pe care o doreai. Firma la care lucrezi s-ar putea să nu îți recunoască capacitățile deosebite. Cel mai important obiectiv al soțului/soției pare a fi să te umilească. Oricare ar fi pro-

blema, tu și cu mine știm că tu ești responsabil de eventualele eșecuri ale vieții tale. Ți s-a dat cea mai mare putere din lume - puterea de a alege. Înțelegi că scopurile și deciziile pe care le-ai ales în trecut te-au adus în împrejurările prezente. Realizezi, de asemenea, că viitorul tău va fi determinat, în mare măsură, de scopurile pe care tu le-ai stabilit pentru tine și care îți ghidează deciziile zilnice. Amândoi, tu și cu mine, știm că autostima, imaginația creatoare și sentimentul responsabilității de a produce propriile efecte sunt principalele obstacole sau luminile verzi aflate pe drumurile vieții noastre. Să păstrăm în minte aceste idei în timp ce ne gândim la modul în care vom juca la Roata norocului.

Priviți la desenul cu Roata norocului; roata are opt segmente. Pentru fiecare din cele opt segmente, am înșirat câteva idei de „scopuri de început", din care poți începe să construiești propria Roată a norocului. Știu că s-ar putea să fii cu un cap înaintea acestei abordări de bază a stabilirii scopurilor, dar chiar dacă este așa, joacă-te împreună cu mine; este un mod de a-ți verifica propriul progres.

Alege *una* dintre ideile de scopuri de început pe care le-am înșirat pentru fiecare din cele opt segmente sau alege o idee concretă, care te-a preocupat. Alege un lucru pe care urmează să îl realizezi până la sfârșitul acestui an și stabilește-ți un termen limită pentru a-l realiza.

IDEI DE SCOPURI DE ÎNCEPUT

Alege una dintre ideile de mai jos sau scrie una proprie:

FIZIC
Aptitudini sportive
Greutate diferită
Alimentație potrivită
Orarul exercițiilor
Mergi mult pe jos
(sau pe bicicletă)

Exemplu:
Voi cântări 75 kg (bărbat)
Voi cântări 55 kg (femeie)
Când? La 1 decembrie.

Roata norocului



FAMILIAL
Relaţia cu soţul/soţia
Relaţia cu părinţii
Relaţia cu celelalte rude
Nouă activitate în familie

Exemplu:
O voi suna pe mama mea mai des
Când? Acum şi de două ori pe
lună după aceea.

FINANCIAR
Economii destinate pensiei
Investiţii în proprietăţi sau asigurări — Când?
Capital de afaceri
Fond pentru educaţie

PROFESIONAL
Educaţie continuă
Un salariu mai mare — Când? ____________

Promovare management
Înfiinţarea unei societăţi profesionale
sau obţinerea unei licenţe

SPRIJINIREA COMUNITĂŢII
Organizaţii ce oferă servicii
Muncă voluntară — Când? ____________
Un birou sau comitete civice

MINTAL
Citeşte literatură (cărţi) nonficţiune
Cursuri de autoperfecţionare — Când?
Îmbogăţeşte-ţi vocabularului
Cumpără-ţi un calculator personal

SOCIAL
Fă-ţi noi prieteni
Îmbracă-te şi arată cât mai bine — Când?
Activităţi de club
Noi modalităţi de recreere

SPIRITUAL
Participă, regulat, la slujba religioasă
Citeşte publicaţii religioase — Când?
Petrece mai mult timp meditând şi rugându-te
Mai mult efort dedicat
iubirii şi în folosul celorlalţi

Cum să exploatezi „rațiunea scopului"

Acum, după ce ai ales opt scopuri de început din Roata norocului, este timpul să începem din punctul în care cea mai mare parte a seminariilor se opresc. Îți reamintești că la începutul acestui capitol am aflat că motivul pentru care cea mai mare parte a oamenilor nu reușesc să își realizeze țelurile în viață este fiindcă nu le stabilesc de la bun început? Sunt convins că acest nou pas este extrem de important în interiorizarea chiar a celui mai de bază scop al tău.

Am un prieten și asociat de afaceri la Denver, Colorado - Mike Mullinnix - care a fost coautor și a dezvoltat împreună cu mine un workshop specializat în stabilirea scopului intitulat „rațiunea scopului". Programul a fost predat în Statele Unite ale Americii și în lumea liberă ca un seminar independent și ca un workshop consecutiv seminariilor mele video *The Psychology of Winning*. După ce am avut de-a face cu mai multe mii de studenți, Mike și cu mine am descoperit că edificarea unei declarații concrete a imaginii de sine sau a „discuției cu tine însuți" referitoare la fiecare scop important este un pas semnificativ în procesul realizării scopului.

Citind aceste declarații ale „discuției cu tine însuți" de mai multe ori în fiecare zi sau ascultând la declarațiile referitoare la scop înregistrate cu vocea proprie, ca și cum le-ai fi realizat deja, accelerezi interiorizarea scopurilor tale. Imaginea de sine nu poate face deosebirea între realitate și ceva imaginat cu intensitate. Obiceiul de a reîntări în mod repetat propriile scopuri, ca și cum ele ar exista în prezent, introduce sugestii vizuale, emoționale și verbale în imaginația ta creatoare de la nivelul subconștientului. Aceste sugestii, dacă sunt repetate frecvent într-un mediu relaxat, vor avea tendința de a precumpăni asupra tiparelor obiceiurilor precedente cu un nou plan de joc pe care l-ai întocmit pentru obținerea succesului.

Pentru a ghida Roata norocului pe un drum pavat și drept și a transforma „rațiunea scopului" într-o „mină de aur", ia cele opt scopuri de început pe care le-ai ales în fiecare categorie și definește-le, concret, într-o propoziție.

Exemplu

1. Scopul meu fizic — este să cântăresc 75 kg și să-mi tonific mușchii.
   Când? Până la 1 decembrie.
2. Scopul meu familial ______
   Când? ______
3. Scopul meu financiar ______
   Când? ______
4. Scopul meu profesional ______
   Când? ______
5. Scopul meu de sprijinire a comunității ______
   Când? ______
6. Scopul meu mintal ______
   Când? ______
7. Scopul meu social ______
   Când? ______
8. Scopul meu spiritual ______
   Când? ______

Nu este ceva neobișnuit ca oamenii care au obținut succes să se concentreze pe patru sau cinci scopuri în fiecare din cele opt categorii, în același timp. Cunosc mulți manageri și lideri din orice domeniu care revăd mai multe liste cu scopuri și ascultă casete audio cu înregistrări făcute cu propria voce referitoare la aceste scopuri, în timp ce se duc și se întorc de la serviciu în fiecare zi. Destul de interesant, aceiași oameni par să fie cei mai fericiți, cei mai bine

plasați, cei mai fericiți în mariaj, cei mai buni părinți și indivizii cei mai siguri din punct de vedere financiar pe care i-am întâlnit vreodată. Ei știu către ce vor să se îndrepte în viață și se află pe drumul cel bun.

Acum că ai câte un scop în fiecare din cele opt categorii, ai definit ce este și ai plănuit să îl realizezi, fă rost de un pachet de cartonașe liniate de 10 x 15 cm. *Scrie, separat, fiecare din cele opt scopuri pe un cartonaș, ca și cum acest scop ar fi deja atins:*

- Folosește pronumele „eu" și
- Verbe la timpul prezent (îmi place, fac, câștig etc.)
- Elemente modificatoare de acțiune (cu ușurință, în mod regulat)
- Cuvinte ce sugerează emoția (cu entuziasm, în mod fericit)
- Scop (timpul prezent)

Exemple:

Scop fizic (femeie)	„Mă bucur că am greutatea de 55 kg și că arăt ca trasă prin inel în costumul de baie."
Scop fizic (bărbat)	„Cântăresc 75 kg, sunt zvelt, atletic și îmi place să fac sport în fiecare zi."

În timp ce scrii aceste declarații de scop gen „discuție cu sine" pe cartonașele 10 x 15 cm, ar trebui să folosești anumite rafinamente subtile în construirea propoziției; acest lucru poate sublinia deosebirea între succes și eșec în interiorizarea sugestiilor legate de scop. În timp ce lucram cu astronauții, sportivii olimpici și psihologii clinicieni angajați în modificarea comportamentului, am descoperit următoarele principii pentru a lucra mai bine la declarațiile pozitive referitoare la sine:

1. Folosește întotdeauna pronumele personale. Cuvinte precum „eu", „mie" „al meu" îți vor personaliza declarațiile și le vor face mai ușor de afirmat și asimilat.

Ineficient:	„Jogging-ul este un bun exercițiu".
Eficient:	„Îmi place să fac jogging parcurgând4 km în fiecare zi".

2. Discuția cu tine însuți trebuie să se poarte la timpul prezent. Referirea la trecut sau la viitor diluează impactul sau poate fi contraproductivă pentru interiorizarea scopurilor tale.

Ineficient:	„Într-o bună zi voi merge în Hawaii".
Eficient:	„Îmi plac valurile și nisipul din Maui".

3. Declarațiile referitoare la scopuri trebuie să fie scurte și concise (trebuie să dureze patru sau cinci secunde).

Ineficient:	„Acum că am economisit cinci mii de dolari, pot să încep singur o afacere și sper să reușesc".
Eficient:	„Afacerea mea s-a rentabilizat cu cei cinci mii de dolari pe care i-am investit în ea".

4. Direcționează-ți discuția cu tine însuți către ce dorești, în loc să încerci să te îndepărtezi de ce nu dorești. Mintea ta nu se poate concentra pe inversul unei idei. Dacă încerci să îți spui ție însuți să nu repeți greșelile, mintea ta va reîntări greșeala. Dorești să îți concentrezi gândul dominant pe dorințele tale, nu pe ceea ce îți displace.

Ineficient:	„Pot să mă las de fumat".
	„Voi slăbi 10 kg".
	„Nu am să mai întârzii".
	„Nu am să mai țip la copii".
	„Nu am să mai fiu neîndemânatic la fotbal".

Eficient: „Îmi controlez obiceiurile".
„Cântăresc 55 kg, sunt zveltă, ca trasă prin inel"
„Ajung devreme la întâlniri".
„Sunt răbdător și iubitor cu copiii".
„Sunt precaut și mă controlez la fotbal".

5. Discuția cu tine însuți trebuie să fie necompetitivă; nu este bine să te compari cu ceilalți.
Ineficient: „Voi ajunge să joc în echipă înaintea lui/ei".
Eficient: „Încep să joc în echipă și îmi fac bine treaba".

6. Atunci când scrii declarațiile, încearcă să îți îmbunătățești statutul curent. Nu tinde către perfecțiune.
Ineficient: „Sunt cel mai bun director de vânzări din companie și câștig cel mai bine".
Eficient: „Anul acesta mă străduiesc din răsputeri, producând cu 20% mai mult ca anul trecut".

După ce ai scris în mod corect o declarație a scopurilor pe cartonașe pentru fiecare din cele opt categorii ale Roții norocului, obișnuiește-te să le iei cu tine peste tot unde te duci, în fiecare zi. Citește declarațiile dimineața, la începutul zilei, uită-te pe ele în timpul zilei și citește-le din nou înainte de a te duce la culcare. Vizualizează-te ca și cum ai fi atins deja fiecare scop. Permite-ți să simți de fapt mândria că te-ai descurcat bine. Dacă este posibil, înregistrează scopurile, cu vocea proprie, pe o casetă audio, așa cum am sugerat în capitolul referitor la Sământa creativității.

Forța teribilă a sugestiei

Sunt impresionat de metodele folosite de Uniunea Sovietică, Germania estică și Bulgaria în antrenarea, prin sugestopedie, a sportivilor lor olimpici pentru a obține performanțe înalte. Ei instruiesc sportivul să asculte muzică clasică în timp ce se derulează o casetă cu țelurile, înregistrată cu vocea sportivului. Individul se bucură și se concentrează pe muzică; declarația scopurilor devine un sunet subliminal, de fundal.

Monotonia ritmică a muzicii clasice lente pare să ofere o metodă de relaxare a creierului, făcându-l pe acesta mai deschis la sugestia vizuală și audio, și o „deconectare" a dominanței emisferei stângi pentru a permite emisferei drepte să reacționeze la afirmarea scopurilor. De vreme ce emisfera dreaptă pare să adăpostească cea mai mare parte a sentimentelor negative, subconștiente despre noi înșine, declararea repetată a scopurilor noastre poate schimba literalmente modul în care ne vedem pe noi înșine și astfel schimbă sensul vieții noastre.

Nu trebuie să lăsăm ca tehnica afirmației și simulării să ne dea falsa impresie că ne spălăm creierele sau că ne mințim. Ceea ce sugerez este opus spălării creierului sau autoînșelării. În mod inconștient, în fiecare zi a săptămânii, zi și noapte, ni se spală creierul și suntem mințiți. Programele pe care le urmărim, revistele pe care le citim, lucrurile pe care le auzim, oamenii cu care vorbim - toate acestea ne dau o percepție plină de senzațional, dramatizată a ceea ce se petrece în lume. Eu percep cea mai mare parte a informațiilor oferite societății ca fiind negative. Nu este oare vremea ca tu și cu mine să ne concentrăm mai degrabă asupra informațiilor destinate succesului nostru, decât asupra frustrărilor noastre? Nu este oare vremea ca să renunțăm la spălarea creierelor noastre cu „seriale" pentru a ne programa mințile cu scopuri?

Mintea este destinată să caute scopuri. Oamenii de succes au planuri și scopuri care sunt clar definite și la care se raportează în mod constant. Ei știu încotro se îndreaptă în fiecare zi, în fiecare lună, în fiecare an. Lucrurile nu se întâmplă pur și simplu în viața lor. Ei fac ca viața să fie în favoarea lor și a celor pe care-i iubesc. Ei cunosc

deosebirea dintre acţiunile de îndeplinire a scopurilor şi activităţile care sunt doar eliberatoare de tensiune.

Scopul este motorul vieţii noastre. Toată lumea are scopuri. Pentru unii înseamnă a mânca; pentru alţii înseamnă a mai trăi din plin o zi. Pentru mulţi americani, înseamnă să se descurce pînă vineri pentru a putea sărbători TGIF* într-o cârciumă. Pentru tine şi mine, dezvoltarea personală, contribuţia, exprimarea creatoare, relaţiile iubitoare şi armonia spirituală sunt scopurile obişnuite care ne fac să încercăm să fim oameni neobişnuiţi. Scopurile concrete, scrise sunt instrumentele care fac ţelul realizabil. Motivul pentru care cea mai mare parte a oamenilor nu îşi ating scopurile este acela că nu le definesc, nu învaţă despre ele şi nici nu le consideră în mod serios ca fiind credibile sau realizabile.

În timp ce alţii asistă - publicul spectator -, tu şi cu mine vom învârti Roata norocului, preluînd comanda. Le putem spune celorlalţi încotro ne îndreptăm, aproximativ cât de mult va dura, de ce mergem, ce am plănuit să facem pe drum şi cine va fi alături de noi în această aventură. Tu şi cu mine ne trăim viaţa - cu un scop!

* TGIF - Thank God is Friday (mulţumesc lui Dumnezeu că e vineri), expresie folosită pentru a exprima sentimentul de eliberare la sfârşitul săptămânii (n. tr.).

Zece paşi de acţiune către scopurile tale

1. Stabileşte scopuri pe termen scurt, care pun bazele scopului pe termen lung. Este mult mai eficient să stabileşti scopuri pe o lună, şase luni sau un an, decât să te proiectezi prea departe în viitor. Limitele de timp concrete sunt elemente de măsurare importante.
2. Stabileşte scopuri care sunt în afara câmpului tău tactil, dar nu în afara câmpului tău vizual. Este extrem de important să foloseşti o abordare în creştere a succesului. Dacă stabileşti scopuri la niveluri mai joase - unele care sunt relativ uşor de realizat - este mai uşor să faci corecţii atunci când cucereşti ţinta. Realizarea scopurilor pas cu pas edifică, de asemenea, încrederea.
3. Obţine sprijinul grupului, înconjurându-te cu indivizi motivaţi, interesaţi de aceeaşi realizare. De asemenea, trebuie să revezi scopurile cu ajutorul unor specialişti. Cere sfatul unor oameni care au obţinut, cu siguranţă, succes.
4. Stabileşte în avans un premiu sau o ceremonie, în aşa fel încât să ai ceva concret de sărbătorit după realizarea fiecăruia din scopurile tale. Poate fi o excursie, o cină în familie, un mod special de recreere, haine noi sau un lucru personal.
5. Încearcă un gen diferit de sărbătorire a Anului Nou. Pune scopurile pe anul acesta într-un plic. Încurajează-i pe membrii familiei să facă la fel. De Revelion sau în prima zi a anului, deschide plicurile şi vezi cât de bine te-ai descurcat în îndeplinirea celor stabilite. Este un mod fantastic de a termina un alt an minunat. Apoi stabileşte-ţi scopurile pentru noul an (înainte ca jocurile de fotbal postsezon să îţi capteze atenţia).
6. Foloseşte un calendar de birou sau o agendă pentru a-ţi stabili scopurile pe luna următoare. Ce vei face, unde te vei duce şi cu cine vei comunica?
7. Foloseşte un calendar împărţit pe săptămâni pentru a-ţi stabili activităţile pe săptămâna următoare care te vor duce, pas cu pas, către scopurile lunare şi anuale.

8. Foloseşte o agendă pentru a stabili cele mai importante scopuri - priorităţile zilnice. La sfârşitul fiecărei zile stabileşte-ţi priorităţile pentru ziua de mâine. Trebuie să revevezi lista la începutul fiecărei noi zile, înainte de a da primul telefon sau de prima întâlnire. Verifică fiecare problemă pe măsură ce este rezolvată şi acordă atenţie acelor priorităţi care nu au fost realizate, în agenda zilei următoare.
9. Nu împărtăşi scopurile persoanelor negativiste sau cinice. Împărtăşeşte aceste scopuri oamenilor cărora le pasă cu adevărat de tine şi care doresc să te ajute. Asigură-te că le ceri sfatul învingătorilor. Aminteşte-ţi, nefericirea are nevoie de companie. Unii oameni ar dori să te afli cât de repede alături de ei, pe acelaşi drum bătătorit!
10. Nu trebuie să depinzi de guvern în ceea ce priveşte securitatea financiară pe termen lung. Oferă-ţi ceva bani în fiecare lună, punând o sumă de bani într-un cont, la bancă, cont al viitorului tău, ca şi cum ai plăti impozitul pe casă. Tu eşti cea mai potrivită firmă de asigurări sociale.

Întrebări referitoare la scop

1. Care este unul din scopurile tale personale în această lună? Ce vei face astăzi pentru a contribui la realizarea acestui scop?
2. Care este unul din scopurile tale profesionale în această lună? Ai împărtăşit acest ţel cuiva care poate întări scopul urmărit de tine?
3. Ai un plan pentru acest an?
4. Ţi-ai stabilit scopuri privind forma fizică? Verifică pentru a vedea dacă sunt declarate în termeni concreţi.
5. Vei fi în stare să trăieşti în ultimii ani ai vieţii fără să te îngrijorezi în legătură cu securitatea socială? Ai decis cât de mult vei pune deoparte pentru a economisi în fiecare lună?
6. Ce ai de gând să faci mâine? Te vei ocupa de problemele pe care nu le-ai rezolvat astăzi şi le vei transforma în scopurile tale de mâine?

Sămânța comunicării 6

ÎNTINDE MÂNA ȘI ATINGE PE CINEVA

- Pune-te în pielea altuia
- Să fii pe lungimea lor de undă
- Scrisori de dragoste conform cărora poți să trăiești
- Al șaselea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață
- Găsește timp pentru a asculta
- Comunicarea se realizează din interior spre exterior
- Modul în care poți depăși cuvântul „niciodată"
- Forța reprezentată de confruntarea directă, de la om la om
- Zece pași de acțiune către o mai bună comunicare

Bibliotecile şi librăriile sunt pline cu volume despre comunicarea eficientă. Am hotărît să mă concentrez pe două aspecte de bază ale comunicării care, cred eu, sunt cele mai importante: empatia şi iubirea.

Am ajuns să înţeleg sensul empatiei la un seminar PACE ţinut la Carefree, Arizona. Programul PACE - care vine de la Personal And Company Effectiveness - se bucură de o excelentă reputaţie în rândul cadrelor de conducere şi cuplurilor căsătorite, care învaţă să conştientizeze anumite probleme cu care se confruntă.

Jim Newman, fondatorul programului, a fost instructorul nostru în timpul seminarului de patru zile. El are un dar special de a folosi incidentele din viaţa reală pentru a explica adevăruri profunde. Pe când discutam despre modul în care comunicarea şi relaţiile noastre cu ceilalţi reprezintă una dintre cheile foarte importante ale fericirii, Jim ne-a spus o poveste despre o doamnă care participase la unul din precedentele sale seminarii.

Pune-te în pielea altuia

Doamna îl luase pe fiul său în vârstă de cinci ani la cumpărături într-un mare magazin universal; era în ajun de Crăciun. Ştia că băiatul se va distra văzând toate ornamentele, vitrinele, jucăriile şi pe Moş Crăciun. În timp ce îl ţinea de mână şi îl târa de două ori mai repede decât se puteau mişca picioruşele lui, băiatul a început să facă tărăboi şi să plângă, agăţându-se de rochia mamei sale. „Cerule,

ce Dumnezeu se întâmplă cu tine?", l-a certat, impacientată. „Te-am luat cu mine ca să pătrunzi în lumea lui Moș Crăciun. Moș Crăciun nu aduce jucării băiețeilor plângăcioși!"

Băiatul a continuat să facă gălăgie în timp ce mama încerca să găsească câteva chilipiruri în ultima clipă pe 23 decembrie. „Nu am să te mai iau niciodată la cumpărături cu mine, dacă nu încetezi cu smiorcăiala", l-a admonestat ea. „Ei bine, poate că ți s-au desfăcut șireturile de la pantofi și calci pe ele", a spus ea, îngenunchind pentru a-i lega șireturile la pantofi.

Pe când era îngenuncheată lângă copil, a privit, din întâmplare, în sus. Pentru prima dată, a văzut marele magazin universal cu ochii copilului ei de cinci ani. Din acea poziție, nu vedeai fleacurile, brățările, mărgelele, cadourile, mesele vesel decorate sau jucăriile animate. Tot ce puteai vedea era un labirint de coridoare prea înalte pentru a zări ce este deasupra, pline cu picioare gigantice, ca niște burlane, și posterioare uriașe. Niște străini ca niște munți, cu picioare mari ca niște skateboard-uri, care împingeau și îmbrânceau, se ciocneau și se înghionteau, se grăbeau și se înghesuiau. În loc să fie distractivă, scena arăta absolut terifiantă! Mama s-a hotărît să îl ducă pe copil acasă și și-a promis să nu îi mai impună niciodată versiunea sa referitoare la modul de a te distra.

În timp ce se îndreptau spre ieșire, mama l-a văzut pe Moș Crăciun care stătea într-un pavilion decorat ca la Polul Nord. Și-a dat seama că dacă îl va lăsa pe băiețelul ei să îl întâlnească pe Moș Crăciun în persoană, acesta își va reaminti acele dezastruoase cumpărături de Crăciun nu ca pe o experiență neplăcută, ci mai degrabă ca pe una plăcută.

„Du-te și așază-te la rând cu ceilalți copii și stai pe genunchii Moșului", l-a înduplecat ea. „Spune-i ce vrei de Crăciun și zâmbește în timp ce vorbești, ca să pot să îți fac o poză pentru albumul de familie."

Chiar dacă un Moș Crăciun stătea în fața magazinului, la intrare, sunând dintr-un clopoțel, și cu toate că văzuseră un alt Moș Crăciun și la celălalt magazin, băiețelul de cinci ani a fost împins înainte pentru a se bucura de o convorbire personală cu „adevăratul Moș Crăciun".

Omul acela ciudat, cu barbă, ochelari și costum de culoare roșie umplut cu perne, l-a ridicat pe băiat pe genunchi, a râs încetișor (lucru pe care îl considera important pentru rolul respectiv) și l-a gâdilat pe băiețel.

„Și ce ai vrea de Crăciun, fiule?", a întrebat, jovial, Moș Crăciun.

„Aș vrea să mă dau jos", a replicat blând băiatul.

Moș Crăciun era un străin pentru băiețel. Acest copil era zăpăcit pentru că văzuse alți doi moși înainte ca mama lui să-i ceară să se urce pe genunchii „adevăratului" Moș Crăciun. Nu este deloc distractiv pentru un băiat de cinci ani să facă cumpărături în ultimul moment într-un magazin aglomerat, ticsit cu adulți nerăbdători. Îngenunchind pentru a lega șireturile fiului ei și observând că nu se simte în largul lui cu un Moș Crăciun străin, mama a trăit o lecție rară despre empatie pe care puțini dintre noi o împărtășim cu cei la care ținem cel mai mult.

Povestea lui Newman despre acel băiețel ne-a făcut pe toți cei ce participam la seminar să ne oprim și să ne gândim la propriul nostru mod de comunicare cu ceilalți. Pe când încheiam sesiunea, ne-a dat semne de carte cu ruga bătrânului indian Sioux. Încă îl mai am pe al meu și acesta a devenit și mai prețios o dată cu trecerea anilor. Pe semn se poate citi: „O, Mare Spirit, dă-mi înțelepciunea de a mă pune în pielea altuia înainte de a critica sau de a judeca pe cineva".

În discuțiile pe grupuri care au urmat conferinței lui Jim Newman, am căzut de acord că în comunicare nimic nu este la fel de important ca „a te pune în pielea altuia" înainte de a-ți face o părere. Empatia este una dintre cheile comunicării. Înseamnă „a simți împreună cu" cealaltă persoană. Mai mult decât simpatia, sau „a simți pentru" un individ, empatia este procesul în care încerci să înțelegi punctul de vedere al celeilalte persoane, ca și cum ai fi acea persoană. Empatie înseamnă să urmărești alergătorii la proba de maraton, aflați pe la kilometrul 32, și să simți că te dor picioarele. Empatie înseamnă să urmărești o reluare a filmelor cu Rocky și abia să îți poți mișca brațele la sfârșitul celei de-a cincisprezecea runde.

Seminarul s-a sfârșit într-o notă înaltă și cei mai mulți participanți au plecat de la întâlnire simțind că ar putea să fie campioni ca Rocky în „arenele" lor personale și profesionale. A avut un efect diferit asupra mea. Am făcut o plimbare în deșert, la asfințit, pentru a mă

gândi la ceea ce învățasem. Cactușii saguaro înalți, ca niște străini tăcuți, trimiteau umbre mute pe nisip. Pe când mă plimbam printre ei, mă întrebam dacă cineva din familia mea sau dintre asociații mei mă priveau ca și cum aș fi fost cumva depărtat și distant, ca un cactus.

M-am întrebat cât de empatic sunt eu în realitate. Mi-am pus mie însumi câteva întrebări și am încercat să vizualizez răspunsurile. *Cum mi-ar plăcea un părinte ca mine, dacă aș propriul meu copil? Cum mi-ar plăcea să fiu căsătorit cu mine? Cum mi-ar plăcea un manager ca mine?* Acestea erau întrebări dificile.

Încerc oare de formă să fiu un om care știe să comunice?, m-am întrebat. *Iau de bune relațiile mele sau știu cu adevărat ce simt, de ce au nevoie, ce vor și ce spun ceilalți oameni din viața mea?*

Nu aș putea să răspund cinstit cu da la toate aceste întrebări. Știu că aș putea să mă perfecționez în modul de „a simți împreună cu" și „a simți pentru" oamenii din viața mea. Pe când mă reîntorceam în camera mea, am hotărît să deschid „aparatul de radio" și să ascult cu adevărat ce încearcă să spună oamenii.

Să fii pe lungimea lor de undă

Unul dintre cele mai bune moduri de a începe să practici empatia este să fii mai deschis și mai sensibil la trebuințele și deosebirile celorlalți. Oamenii de succes își îndreaptă privirea spre puncte de vedere mai degrabă relative decât absolute. Punctul de plecare al empatiei înseamnă să realizezi că fiecare ființă umană de pe Pământ este o persoană cu drepturi egale de a se realiza la întregul potențial în viață. Înseamnă să înțelegi că lucruri precum culoarea pielii, locul de naștere, convingerile politice, sexul, statutul social și inteligența nu sunt măsuri ale valorii sau demnității. Drumul către comunicare este să accepți faptul că fiecare ființă umană este un individ în mod distinct unic - și să gândești cât de bine este că e așa. Doi oameni nu sunt la fel, nici măcar gemenii identici.

Suntem unici în ceea ce privește amprentele digitale, amprentele tălpilor și chiar în amprentele vocilor noastre! AT&T, știind că fiecare

din noi vorbește cu o frecvență a sunetului care nu se potrivește cu a nici unei alte persoane, dezvoltă un sistem de „amprentă vocală" care va oferi, electronic, o identificare instantanee. Spunându-ți numele la microfon, la casa unui magazin sau la ghișeul unei bănci, propria frecvență a „amprentei vocale" va fi comparată cu cea aflată în fișierul unui computer central. Acest proces va elimina cecurile false și cărțile de credit furate. Chiar cel mai bun falsificator nu poate falsifica frecvența vocii unei alte persoane.

Vorbim pe frecvențe diferite și gândim pe frecvențe diferite. Adesea auzim oameni care spun: „Nu suntem pe aceeași lungime de undă". Ființele umane au încercat să se afle pe aceeași lungime de undă cu ceilalți timp de multe secole. Nu e de mirare că există atâta neînțelegere în viața de familie, în viața socială și internațională. Fiecare aude un alt toboșar, vede prin lentile diferite și percepe printr-un filtru diferit. Deciziile tale sunt rezultatul unui sistem remarcabil de citire cu voce tare aparținând unui computer aflat în creierul tău.

Empatie înseamnă să înțelegi că oamenii aflați într-un autobuz plin, care se întorc acasă de la muncă, vor vedea, în drumul lor prin oraș, aceeași scenă din puncte de vedere total diferite. Unul va vedea clădirile deprimante, ruinate. Altul va vedea un loc ideal pentru un proiect de redezvoltare. Un altul, cu fața îngropată în propriile probleme, nu va vedea nimic. Totuși, altă persoană, cu ochii parcurgând o carte, va vedea o cale de a ieși din ghetou.

Este important să încercăm să vedem lumea celorlalți așa cum o văd ei - mai degrabă decât așa cum o vedem noi. Un mod de a face asta este să cauți binele în ceilalți, indiferent cât de diferit arată, indiferent de stilul lor de viață și de cât de diferite sunt credințele lor de ale tale. Căutând binele în ceilalți, comunici iubire. Iubirea este mesajul de care avem cu toții cea mai mare nevoie.

Scrisori de dragoste conform cărora poți să trăiești

Felicitările de Sf. Valentin sunt scrisori de dragoste cu declarații simple de afecțiune. Mi-ar face plăcere să vă ofer o felicitare de Sf.

Valentin pentru a explica cât mai simplu cu putință ce înseamnă de fapt iubirea.

O definiție simplă a iubirii, ca verb, este „a prețui". Iubirea ar trebui să fie un verb, nu un substantiv sau un adverb. Iubirea este un sentiment activ. Nu este statică. Iubirea este una dintre puținele experiențe de viață pe care le putem păstra cel mai bine oferindu-le. Iubirea este actul ce demonstrează că prețuiești și cauți binele într-o altă persoană.

L - vine de la *listen* - a fi atent (a asculta). A iubi pe cineva înseamnă a fi atent în mod necondiționat la lucrurile pe care le prețuiește și la trebuințele sale, fără prejudecăți.

O - vine de la *overlook* - a trece cu vederea. A iubi pe cineva înseamnă a trece cu vederea cusururile și greșelile și a căuta binele.

V - vine de la *voice* - a-ți spune părerea. A iubi pe cineva înseamnă a-ți spune părerea, exprimând aprobarea față de celălalt, în mod regulat. Nu există substitut pentru o încurajare onestă, pentru „lovituri" pozitive și sfaturi.

E - vine de la *effort* - a face un efort. A iubi pe cineva înseamnă a face un efort constant pentru a fi împreună, pentru a face sacrificii, pentru a te strădui să îți arăți interesul.

În capitolul referitor la stima de sine, am vorbit despre nevoia de a iubi tu însuți înainte de a putea dărui această iubire. Iubirea cere independență și se bazează pe abilitatea de a împărți ceva cu ceilalți din proprie inițiativă, nu din nevoie, din dependență. Dragostea adevărată este acea relație între doi indivizi care au abilitatea de a se susține separat ei înșiși. Numai oamenii independenți sunt liberi să aleagă să rămână în cadrul unei relații. Oamenii care sunt dependenți rămân în cadrul unei relații din necesitate.

Deoarece am devenit o societate mai dependentă, narcisistă, motivată de dorința de recompensare imediată, mulți oameni sunt

mai puțin capabili să se exprime într-o comunicare spontană, intimă. Deși au devenit tehnicieni pricepuți ai actului sexual, le este teamă să se expună la vulnerabilitatea inerentă în intimitate. În ciuda faptului că informațiile despre sex abundă, calitatea comportamentului sexual nu s-a îmbunătățit prea mult. Relațiile noastre intime s-ar putea chiar să aibă de suferit sub influența publicității iscusite, favorabile, concentrate, ce promovează performanța, în detrimentul apropierii și angajării. În timp ce preocupări legate de sex există pretutindeni, intimitatea pare să fi dispărut cu totul. Destul de ironic, secretul intimității nu este prea greu de aflat.

Al șaselea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață

Îmi iubesc soția. Îmi place să mă gândesc la ea și să fiu alături de ea; dar nu sunt dependent de ea. Ea mă iubește, de asemenea, și știu că nu are nevoie de mine pentru a se simți în siguranță. A fost o persoană independentă înainte de a ne întâlni și este independentă și acum. Suntem două persoane independente, împărtășind aceleași valori și ținând unul la altul.

Atunci când sunt cu ea, timpul este ca un hoț care fură cu iuțeală momentele noastre prețioase. Atunci când suntem departe unul de altul, orele trec ca și cum timpul ar fi un deșert fără sfârșit. Mai presus de toate, soția mea este ca o floare rară. Se ofilește cu blândețe atunci când nu îi acorzi atenție - dacă nu o vezi, nu o observi sau nu o atingi. Înflorește strălucitoare și plină de parfum dacă ai grijă de ea și o hrănești.

Îmi place să o ating pe soția mea. Îmi place, de asemenea, să îmi ating copiii și să îi țin în brațe. S-ar putea să sune prostește, de vreme ce au între 26 și 11 ani. Avem patru fete frumoase, cu doi băieți între ele (amândoi sunt mai înalți decât mine).

Sper că nu voi renunța niciodată la obiceiul meu impulsiv de a-i atinge pe cei din familia mea. Am făcut seria mea de greșeli în educarea lor, dar s-ar putea să primesc puncte destul de bune la capitolul iubire.

În viaţa mea, am citit multe cărţi despre iubire, despre arta de a iubi şi despre abilitatea de a iubi. Nu cred că aş putea cita din toate acestea o definiţie mai bună decât „o atingere valorează o mie de cuvinte". Una dintre cele mai emoţionante scene de care îmi amintesc este cea cu un cuplu care îşi serba nunta de aur, ţinându-se de mână pe sub masă, în timp ce chelnerii şi chelneriţele le cântau „Mulţi ani trăiască"!

Nu există reguli de etichetă pentru a păstra relaţiile cu cei de care îţi pasă cu adevărat; totuşi, există unele idei care au preţ pentru mine:

- Nu ar trebui să treacă nici o dimineaţă fără ca primele minute să nu fie rezervate unor cuvinte şi gesturi care să îi facă plăcere celuilalt. Primele cuvinte pe care i le-am spus lui Susan în fiecare dimineaţă din viaţa mea sunt: „Bună dimineaţa, te iubesc".
- După terminarea activităţilor zilnice, în timp ce familia sau cuplul se reunesc, dedică primele câteva minute unor complimente adresate celuilalt. Nu saluta niciodată pe cineva cu o întrebare presantă sau cu o plângere. Nu uita de atingere. Relaxează-te imediat după ce ajungi acasă. Surprinde-ţi partenerul cu o felicitare, un memento sau cu ceea ce soţia mea şi cu mine numim o „Fericire". Te poţi preface că încă mai sunteţi în perioada în care îi făceai curte. Aşteaptă întotdeauna cu nerăbdare să îi vezi pe cei dragi. Dacă vrei cu adevărat să fii iubit în viaţă, trebuie mai întâi ca tu să fii capabil să oferi dragoste. „Mi-ai promis acum zece ani că mă vei iubi mereu!" Iubirea este un schimb zilnic, reciproc, de valoare.
- Ultimele cuvinte pe care le spun în fiecare seară sunt: „Noapte bună, te iubesc".
- Nimic nu transmite valoare mai clar ca atingerea fizică. Foloseşte-ţi cu generozitate simţul tactil.

Cel de-al şaselea secret foarte bine păstrat pentru obţinerea succesului în viaţă este următorul: o atingere valorează o mie de cuvinte.

Atingerea este bagheta magică a intimităţii. Iubirea înseamnă a fi alături de celălalt.

Găseşte timp pentru a asculta

Intimitatea, atingerea, comunicarea, pentru toate este nevoie de timp. Cele mai preţioase momente pe care tu şi cu mine le petrecem cu copiii noştri sunt acele momente dinainte de a se duce la culcare. Multe activităţi se petrec într-o familie normală seara devreme. Acestea sunt cina, îndeplinirea treburilor casnice, jocurile video, rezolvarea problemelor financiare, întâlnirile cu ceilalţi, telefoanele, musafirii, prietenii şi animalele de companie, pentru a numi doar câteva. Nu este deloc de mirare că părinţii americani obişnuiţi petrec mai puţin de şapte minute pe săptămână cu fiecare copil, în tête-a-tête, într-un moment în care fiecare este receptiv. Copiii petrec mai mult timp uitându-se la televizor decât comunicând cu părinţii lor sau învăţând ceva de la ei. Relaţia cu copiii noştri a fost denumită „Sindromul celor şapte minute pe săptămână".

În timpul unui turneu de conferinţe de acum câţiva ani, discutam cu soţia mea despre necesitatea de a petrece mai mult timp cu copiii noştri. Am fost de acord că trebuie să facem un efort pentru a realiza ceva personal şi separat cu fiecare dintre copii o dată pe lună, în plus faţă de ieşirile în grup. Instituisem deja practica de a-i duce să cineze într-un alt restaurant cu specific etnic în fiecare lună pentru o experienţă culturală. Înţelegeam amândoi necesitatea de a fi pur şi simplu cu copiii noştri, de a-i asculta. Copiii noştri nu mai au nevoie să le dăm sfaturi sau poveţe. Cu siguranţă nu au nevoie să participe la un alt seminar *The Psychology of Winning* organizat de tatăl lor. Fiecare dintre ei ar putea spune pe de rost care este

programul. Pe când ne întorceam cu avionul acasă de la New York, soția mea a început să scrie o poezie care să ne reamintească ce ne-am promis unul altuia în legătură cu scopurile legate de comunicarea cu copiii noștri. Am terminat poezia înainte de a ateriza la San Diego:

Găsește un moment pentru a asculta

Găsește un moment pentru a asculta astăzi
Ceea ce încearcă să spună copiii tăi;
Ascultă astăzi, indiferent ce ai de făcut
Pentru că s-ar putea ca într-o bună zi să ai nevoie de ei.

Ascultă-le problemele, ascultă-le nevoile,
Laudă cele mai neînsemnate triumfuri ale lor
Laudă cele mai neînsemnate fapte;
Tolerează-le flecăreala, amplifică-le râsetele,
Descoperă ce se întâmplă, descoperă ce urmăresc.

Dar spune-le că îi iubești, în fiecare noapte
Și deși i-ai dojenit, ține-i puțin în brațe;
Spune-le „Totul este în regulă;
mâine va fi o zi minunată!".

Găsește un moment pentru a asculta astăzi
Ceea ce încearcă să spună copiii tăi;
Ascultă astăzi, indiferent ce ai de făcut
Și se vor întoarce când vei avea nevoie de ei.

Această poezie conține adevăruri și principii pe care le-am învățat pe calea cea grea. Nu am fost întotdeauna un bun ascultător. Nu am petrecut întotdeauna suficient timp pentru a-mi asculta copiii și pentru a trăi în lumea lor de pe poziția lor. Când copiii mei erau mici, eram ocupat să încerc să urc în vârful „muntelui" succesului. Încă nu învățasem care era adevărata semnificație a succesului.

Obișnuiam să îmi ascult copiii cu „jumătate de ureche". Eram preocupat de atingerea propriilor scopuri și mă prefăceam că le

acord atenție. Singura persoană pe care am păcălit-o am fost eu însumi. Mai aveam obiceiul de a comunica cu copiii și cu soția mea jucând jocul „Poți să fii primul în top?". Atunci când voiau să îmi spună ceva cu adevărat palpitant despre lumea lor sau ceva ce făcuseră prietenii lor sau părinții unui prieten, abia așteptam să termine ce aveau de spus pentru a-i depăși cu propria mea experiență fantastică. Uneori, când copiii sau soția admiteau că au făcut ceva stupid sau au greșit, răspundeam cu un „Ți-am spus eu". Ei își admiteau vulnerabilitatea și îi dojeneam pentru asta, ceea ce îi făcea să ezite să mai deschidă gura data viitoare.

Astăzi, nu mai joc aceste jocuri „Poți să fii primul în top?". Aceste jocuri nu sunt potrivite pentru familie și nici pentru orice altă relație. Și totuși auzim că aceste jocuri sunt practicate în fiecare zi în toate birourile și instituțiile din lume. În multe feluri, modul în care comunicăm în viața adultă este rezultatul felului în care am fost crescuți. Abilitatea noastră de a comunica sau lipsa acesteia este rezultatul mediului nostru familial și totul a început pe când eram copii. Părinții noștri fie ne-au hrănit cu dragoste, fie și-au pasat unul altuia responsabilitatea.

Comunicarea se face din interior în exterior

Nu are importanță cum încercăm să ne mascăm sau să ne deghizăm sentimentele jucând jocurile de comunicare gen „Poți să fii primul în top?", nu păcălim pe nimeni. Nu are importanță cât de încrezători sau siguri de noi încercăm să apărem, toți proiectăm în afară ceea ce simțim despre noi înșine în interior. De exemplu, atunci când nu ne simțim bine fizic, nu arătăm bine la față. În mod corespunzător, atunci când nu ne simțim bine din punct de vedere emoțional sau mintal, nu părem a face o foarte bună impresie cu înfățișarea noastră, cu aspectul personal și cu conversația noastră. Un prim pas către o bună comunicare este o bună înfățișare. Este modul în care câștigăm atenția oamenilor care sunt importanți pentru noi suficient de mult pentru a scoate în evidență valoarea noastră interioară, ca o carte bună printre miile aflate la dispoziție pe raftul librăriei.

Fiind pricepuţi în arta comunicării, tu şi cu mine intrăm în contact cu străinii întinzând mai întâi mâna, fiindcă ştim că este un gest curtenitor, ce şi-a dovedit eficienţa în timp, de a acorda preţuire celorlalţi. Împreună cu o strângere fermă de mână, folosim contactul vizual direct şi un zâmbet cald, deschis, pentru a ne evidenţia interesul pentru comunicare. Ne spunem numele, din proprie iniţiativă, atunci când ne întâlnim cu străinii şi înainte de asta spunem „Bună dimineaţa", „Bună ziua" sau „Bună seara". Acest lucru este adevărat şi în cazul comunicării telefonice.

După ce tu şi cu mine ne-am prezentat, devenim ascultători activi, care sunt atenţi la sentimente cu empatie. Înţelegem că cei ce ascultă află o grămadă de lucruri, în timp ce cei care vorbesc nu află nimic.

Căutăm cu nerăbdare noi contacte şi noi prieteni. Vorbim cu uşurinţă cu străinii. Privim în ochii oamenilor atunci când vorbim cu ei sau când îi ascultăm. Ascultăm cu atenţie, deschis, chiar dacă s-ar putea să nu fim de acord cu ceea ce spun.

Îl tratăm pe celălalt ca pe un egal. Îi ascultăm pe cei ce par plicticoşi şi ignoranţi pentru că şi ei au povestea lor.

Punem întrebări fără a ne impune. Încercăm să găsim calităţi speciale la acei străini şi îi lăudăm cu sinceritate. Îi facem să vorbească pe străini determinându-i să vorbească despre ei înşişi.

Înţelegem uşor şi putem fi uşor înţeleşi. Nu presupunem că celălalt va reacţiona la ceea ce spunem, nici nu încercăm să aflăm ce gândeşte.

Avem încredere în străini pentru că înţelegem că, indiferent cât de siguri par a fi ceilalţi, aproape toţi sunt nerăbdători să cunoască oameni noi pentru a câştiga o prietenie sau pentru dezvoltarea personală. Realizăm că aproape toţi avem tendinţa normală de a găzdui o mică teamă de respingere sau de a fi exploatat.

Atunci când tu şi cu mine ne aflăm în faţa unui potenţial prieten, a unui potenţial client în afaceri sau în faţa unuia din membrii propriei noastre familii, atitudinea noastră este de a face un serviciu, nu orientată spre sine. Ne preocupă celălalt, nu propria persoană. Atunci când ne interesează nu numai scopul nostru, ci şi scopurile celorlalţi, ei pot simţi asta. S-ar putea să nu fie în stare să exprime în cuvinte de ce simt aşa, însă o simt. Dimpotrivă, oamenii încearcă un

sentiment neplăcut atunci când vorbesc cu persoane care nu se gândesc decât la propriile interese. Este manifestarea comunicării nonverbale: „Ceea ce eşti vorbeşte atât de tare, încât nu pot auzi ce spui".

Gura poate minţi, dar corpul acţionează instinctiv, subconştient şi cu onestitate. Am aflat în Capitolul 2 că în timp ce emisfera stângă a creierului nostru conduce procesul de comunicare verbală, emisfera noastră dreaptă trimite şi observă expresiile feţei, limbajul corpului, inflexiunile vocii şi alte „sentimente" subconştiente. Oamenii îşi telegrafiază intenţiile şi sentimentele fără a realiza măcar ceea ce se petrece. Din acest motiv, tu şi cu mine urmărim şi ascultăm „persoana în întregime".

Cei ce comunică cu succes ştiu că noi, cu toţii, auzim şi vedem în mod diferit. De vreme ce avem tendinţa de a primi de la oameni ceea ce le-am dat, este mai bine să ne evidenţiem prin idei simple, constructive, susţinătoare. Dacă vrem să fim iubiţi, avem nevoie să comunicăm într-un limbaj pozitiv, „apt de a oferi iubire".

Mai jos vă prezint câteva cuvinte pe care ar trebui fie să le ştergeţi, fie să le adăugaţi în vocabularul folosit în comunicarea zilnică. Vă rog să vă descotorosiţi de cuvintele din coloana din stânga şi să înlocuiţi cuvintele corespunzătoare în coloana din dreapta:

Cuvinte pe care trebuie să le uităm	Cuvinte pe care trebuie să ni le reamintim
nu pot	pot
voi încerca	am să
trebuie să	vreau să
ar trebui să	voi face
aş putea să	ţelul meu
într-o zi	astăzi
dacă	data viitoare
da, dar	înţeleg
problemă	oportunitate
dificil	provocator
stresat	motivat

îngrijorat	interesat
imposibil	posibil
eu, al meu	tu, al tău
ură	iubire

Modul în care poți depăși cuvântul „niciodată"

Unul dintre cei mai constructivi, demn de a fi iubit oameni pe care îi cunosc este Joe Sorrentino. Ne-am întâlnit în cafeneaua unui hotel după un program referitor la productivitate, la care participasem amândoi ținând discursuri în care am atras atenția asupra problemelor fundamentale. El a vorbit primul, iar eu ultimul. A fost cel mai tenace discurs pe care a trebuit să îl urmăresc, pentru că discursul său provenea drept din inimă.

Nu ar fi trebuit să aibă o asemenea personalitate formidabilă - nu având în vedere trecutul său! De fapt, nu ar fi trebuit să țină un discurs de acel gen pentru o companie Fortune 500, dacă erau luați în considerare primii douăzeci de ani ai vieții sale. Prima parte a carierei sale arăta ca un roman mai degrabă, ceva de genul *Who's He* (Cine este el?) decât de genul *Who's Who* (anuar cuprinzând numele personalităților importante).

Fiul unui muncitor la salubritatea publică din Brooklyn, a crescut într-un cartier în care te puteai plimba în siguranță doar când polițiștii își țineau parada anuală - și dacă mărșăluiai alături de ei! A devenit liderul unei bande de adolescenți și și-a ispășit pedeapsa într-o școală de corecție din New York. Pentru a se îndrepta, a intrat în Marina SUA și a sfârșit la Parrish Island, într-o celulă capitonată pentru delincvenți și incorigibili, înainte de a fi lăsat la vatră disciplinar.

Pe când Joe și cu mine stăteam de vorbă despre viața lui, eu mă întrebam cum de nu și-a distrus viața. Mediul cartierului său și mediul casei în care crescuse nu erau chiar cele ideale pentru construirea autoaprecierii. Tatăl său îi expusese teoria conform căreia copiii „cresc singuri bine sau rău - «materia» din care sunt alcătuiți în interior contează". Joe a mai spus că pe lângă întrebarea dacă „s-a născut pentru a pierde" (conform teoriei tatălui său), a mai fost și altceva cu care a trebuit să se lupte. Tatăl său făcea întotdeauna o comparație între fratele său mai mare și el: „Fratele tău nu dă niciodată de bucluc", a spus el, „și nu trebuie să țip la el." Între aceste informații timpurii și presiunea reprezentată de grupul de egali din cartier, puteți vedea că Joe nu s-a prea hrănit cu Semințele generozității.

Uimitor, în ciuda tuturor acestor „buruieni" din primii săi ani, Joe Sorrentino este unul din cei mai de succes și mai sensibili oameni pe care i-am întâlnit vreodată. El crede că părinții săi, în general, au avut un efect pozitiv asupra vieții sale. Își amintește momentele lor de înțelegere la fel de mult cum își amintește zilele și nopțile de frustrare înăbușitoare. Își mai aduce aminte foarte bine de „influența unui profesor atent, a unui preot interesat și a unui proprietar de bowling".

Joe Sorrentino a vorbit despre incredibila sa evoluție de la perdant la câștigător în câteva cărți pline de forță. Una din lucrările sale, *Up From Never*, a câștigat un prestigios premiu acordat de American Library Association. Într-una din cele mai recente cărți ale sale, *The Concrete Cradle*, Sorrentino știe că datorează schimbarea sa oamenilor din viața sa care i-au acordat atenție, vorbind cu el direct, de la om la om:

> Multă vreme am fost un elev fără speranță, până ce am întâlnit-o pe Miss Lawsen, profesoara mea din clasa a șaptea. Ca rezultat al preocupării și încrederii sale, am început să învăț și chiar am obținut cea mai mare medie în primele clase de liceu. Regretabil, influența colegilor de liceu mi-a dereglat echilibrul interior și m-am întors la tendința de a distruge și la violența stradală - mă băteam în fiecare săptămână și am căzut la toate examenele până ce am fost în cele din urmă exmatriculat la sfârșitul anului întâi de colegiu. Dar atunci când m-am întors la școală, la seral, la vârsta de douăzeci de ani, mi-am reamintit de Miss Lawsen și de aptitudinea de a învăța pe care o cultivase în mine*.

* Sorrentino, Joseph N., The Concrete Cradle (Los Angeles: Wollstonecraft, Inc., 1975), p. 184.

Joe Sorrentino, defavorizat în timpul anilor tinereții, și-a schimbat radical viața realizând că singura șansă pentru a supraviețui era educația. După ce a absolvit liceul, s-a înscris la University of California, pe care a absolvit-o magna cum laudae. Pentru a șterge proasta reputație de care se bucurase în armată, Sorrentino s-a înrolat din nou în Marina SUA și a devenit primul om din istorie care a fost demobilizat vreodată în mod onorabil, după ce mai înainte fusese lăsat la vatră în condiții deloc onorabile.

În 1967, Sorrentino a absolvit printre primii Harvard Law School. Astăzi, el este un distins judecător din Los Angeles și se ocupă de procesele delincvenților juvenili, predă dreptul și ține conferințe la University of Southern California. Este, de asemenea, unul dintre cei mai căutați oratori din Statele Unite ale Americii pentru mesajul său despre autodeterminare și cum pot fi combătute relele sociale în țara noastră.

Ceea ce a învățat, în confruntare directă, de la Miss Lawsen și de la alți câțiva oameni i-a dat curajul și l-a stimulat să își schimbe destinul. Acum își dedică viața educării, în confruntare directă, personală, a propriei familii și a sutelor de tineri care intră în sala de judecată în fiecare an, căutând o rază de lumină în întuneric.

Forța reprezentată de confruntarea directă, de la om la om

Exemple ale forței reprezentate de confruntarea directă, de la om la om se află pretutindeni.

Frank Sinatra a învățat să își controleze în mod superb vocea de la dirijorul Tommy Dorsey. Helen Keller a devenit cineva datorită lui Ann Sullivan. Platon a învățat de la Socrate. Jesse Owens știe că a câștigat săritura în lungime la Jocurile Olimpice din 1936 datorită unui pont pe care i l-a dat concurentul său german, Luz Long. La jumătatea competiției, după ce Owens greșise deja de două ori startul, Long l-a ajutat pe Owens spunîndu-i cum să își corecteze startul. Rezultatul a fost un salt care a bătut recordul, un salt de aproape 8 m, care nu a putut fi egalat vreme de douăzeci de ani.

Artiștii plastici au învățat întotdeauna mai mult observându-i pe ceilalți artiști decât mergând la cursuri sau observând natura. Tu și cu mine suntem maeștri, artiști care au ocazia de a insufla noi culori, umbre și perspectivă în viața altor artiști care se luptă cu uleiurile, pensulele și pânzele. Gândește-te la oamenii care te-au influențat cel mai mult. Vei descoperi probabil că au fost oamenii care au ținut cu adevărat la tine - părinții tăi, un profesor bun, un asociat în afaceri, un prieten bun - cineva care a fost interesat de soarta ta. Singurii oameni pe care îi vei influența foarte mult vor fi oamenii la care ții. Atunci cînd ești alături de oamenii la care ții, interesul *lor* - mai degrabă decât al tău propriu - va predomina în mintea ta.

Succesul pe care îl avem în a trăi în armonie cu ceilalți și în a comunica efectiv cu ei depinde numai de abilitatea noastră de a le recunoaște trebuințele și de a-i ajuta să împlinească aceste trebuințe. Unii oameni încearcă să își impună ideile în fața celorlalți. Tu și cu mine folosim lumina pentru a le arăta calea.

Îți amintești fabula lui Esop în care vântul și soarele se certau în legătură cu cine este mai puternic? Vântul a spus: „Îl vezi pe bătrînul acela de acolo? Pot să îl fac să își scoată haina mai repede decât poți tu".

Soarele a fost de acord să se ascundă după un nor în timp ce vântul bătea cu putere, stârnind o furtună. Totuși, cu cât bătea mai tare vântul, cu atât mai mult își strângea bătrânul haina în jurul său.

În cele din urmă, vântul s-a dat bătut, iar soarele a ieșit de după nor și a zâmbit cu blândețe deasupra bătrânului. Nu peste mult timp, bătrânul și-a șters fața, și-a scos haina și a pornit mai departe pe drumul lui. Soarele cunoștea secretul: căldură, prietenie și o atingere blândă sunt întotdeauna mai puternice decât forța și furia.

Zece pași de acțiune către o mai bună comunicare

1. Nu este niciodată prea târziu pentru a comunica. Nu aștepta să îți fie teamă de ce ar putea să ți se răspundă. Amintește-ți de ultima lege a lui Parkinson: „Golul creat de eșecul de a comunica va fi umplut repede cu zvonuri, prezentări greșite, trăncăneli prostești și otravă".
2. În procesul comunicării, a cunoaște nu înseamnă întotdeauna a fi înțelept; sensibilitatea nu înseamnă întotdeauna acuratețe; simpatia nu înseamnă întotdeauna înțelegere. Empatia nu înseamnă nimic până ce nu te-ai „pus măcar o dată în pielea celuilalt".
3. Asumă-ți întreaga responsabilitate a obținerii succesului în procesul comunicării. Ca ascultător, asumă-ți întreaga responsabilitate de a auzi ceea ce încearcă să spună ceilalți. Ca vorbitor, asumă-ți întreaga responsabilitate de a fi sigur că ceilalți au înțeles ce spui. Nu umbla niciodată cu jumătăți de măsură într-o relație. Oferă întotdeauna 100%.
4. Privește-te prin ochii celorlalți oameni. Imaginează-ți că ești unul din părinții tăi. Imaginează-ți că ești acea persoană care este căsătorită cu tine. Imaginează-ți că ești copilul tău sau angajatul tău. Atunci când intri într-o cameră sau într-un birou, care crezi că va fi prima impresie a unui străin despre tine? De ce?
5. Ascultă adevărul și spune adevărul. Nu permite toanelor să te transforme în una dintre victimele fără număr ale lăcomiei. Atunci când vezi sau auzi ceva care te impresionează, verifică validitatea sursei. În loc să auzi ceea ce vrei să auzi, ascultă faptele. Amintește-ți, tot ceea ce comunici este părerea ta, bazată pe impresiile tale din surse limitate. Continuă să îți mărești banca de informații cu date din surse sigure.
6. Examinează tot ce auzi cu mintea deschisă. Fii suficient de deschis pentru a considera totul fără prejudecăți și suficient de analitic pentru a cerceta și testa integritatea acestuia.
7. Observă ambele aspecte, pozitiv și negativ, ale problemei și urmează partea pozitivă.

8. Verifică pentru a vedea dacă poți să schimbi „rolurile" ușor și potrivit, de la directorul firmei la șoferul politicos, la părinte, la prieten, la confident, la iubit, la profesor.
9. Îndepărtează-te de canavaua propriei tale vieți și ia în considerare genul de oameni care te atrag și genul de oameni care sunt atrași de tine. Sunt de același tip? Îi atragi pe învingători? Ești atras de oameni care au mai mult sau mai puțin succes decât tine? De ce?
10. Dezvoltă acea „atingere" magică. Apropie-te de ceilalți astăzi, mâine și în fiecare zi pentru tot restul vieții tale. Undeva, o floare așteaptă să fie udată și un Joe Sorrentino așteaptă în umbră.

Întrebări referitoare la comunicare

1. Știi cum te văd ceilalți? Dorești să îi întrebi?
2. Ceilalți se simt foarte bine în apropierea ta? Ce anume faci pentru a-i face să se simtă bine?
3. Asculți mai mult decât vorbești? Cu cine se întâmplă asta? Cu toată lumea? Numai cu anumiți oameni?
4. Proiectezi în mod consistent să fii cât mai bun? Cum anume încerci, în mod concret, să faci asta?
5. Cauți binele în ceilalți cu mintea deschisă? Dă câteva exemple recente.
6. Îi atingi pe oamenii pe care îi iubești? Cât de des?

Sămânța încrederii 7

FORȚA CREDINȚEI POZITIVE

- Al şaptelea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață
- De ce „ninge" peste toată America
- Cum a doborît Arnold recordul mondial la haltere
- Cum să ajungi pe culme (în mod natural)!
- Optimistul incurabil
- De ce Lee Trevino are întotdeauna noroc
- Supărarea temporară a lui Larry
- „Înăuntru sunt tot eu"
- Zece paşi de acțiune către optimism

Atunci când vorbim despre încredere - şi credinţă - trebuie să ne referim la cea mai mare carte ce a fost scrisă vreodată şi la cel mai mare învăţător din toate timpurile. El a spus: „Mergi pe drumul tău; crezi în Dumnezeu, şi alţii vor crede în tine".

Această declaraţie simplă taie în ambele sensuri, ca o sabie cu două tăişuri. Încrederea este cheia care deschide uşa succesului pentru fiecare fiinţă umană. Sau este lacătul ce închide şi împiedică acea fiinţă umană să cunoască vreodată succesul.

Dr. Ernest Holmes, care şi-a dedicat viaţa propovăduirii acestui mare adevăr, îl explica în alt fel: „Există o forţă în fiecare din noi, dar puţini oameni o folosesc în mod conştient. Un individ nu are mai multă forţă şi nici nu este mai presus de altul. Toată lumea o posedă, de vreme ce toţi trăiesc şi au conştiinţă. Deci problema nu este: Dispunem de această forţă? Este mai degrabă: O folosim în mod corect?".

Ca forţă pozitivă, încrederea este promisiunea realizării unor lucruri la care speri, dar care sunt nevăzute. Ca forţă negativă, este premoniţia celor mai profunde temeri ale noastre şi a întunericului nevăzut. Nu există un lucru asemănător absenţei sau lipsei credinţei. Există pur şi simplu înlocuirea încrederii cu opusul său - disperarea.

Al şaptelea secret foarte bine păstrat pentru obţinerea succesului în viaţă

Multe s-au scris de-a lungul vremii şi în ultimii ani despre profeţia autoîmplinirii. Vechiul meu prieten S.I. Hayakawa se referă la profeţia

autoîmplinirii ca la o declarație care nu este nici adevărată, nici falsă, dar poate deveni adevărată dacă tu crezi în ea. Am aflat în primul capitol despre creativitate și imaginație că mintea nu poate face deosebirea între ceva real și ceva imaginat cu intensitate. Iată de ce conceptele încrederii și credinței sunt atât de importante.

> **Al șaptelea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață este următorul: viața este o profeție a împlinirii de sine; nu vei obține în mod necesar ceea ce vrei în viață, dar pe termen lung vei obține de obicei lucrurile la care te aștepți.**

Știința și religia sunt foarte strâns legate prin implicațiile ce rezultă din cercetarea creierului din ultimii zece ani. Deși mai avem multe de învățat despre înțelegerea mecanismelor creierului și sistemului nervos central, cunoaștem relația inextricabilă dintre *psyche* (suflet, în l. greacă) și *soma* (corp, în l. greacă) - minte și trup. Corpul reacționează în mod precis ca rezultat al gândurilor și preocupărilor minții. Ceea ce adăpostește mintea, corpul demonstrează într-un anumit fel.

De exemplu, atunci cînd temerile noastre și îngrijorările se transformă în anxietate, suferim. Suferința activează sistemul endocrin din corpurile noastre și producerea de hormoni și anticorpi se modifică. Sistemul noastru imunitar natural este mai puțin activ, iar nivelul rezistenței noastre scade. Devenim mai vulnerabili la bacterii, virusuri și alte pericole înconjurătoare, care sunt întotdeauna prezente.

În cartea sa provocatoare, solid fundamentată, *The Aquarian Conspiracy*, Marilyn Ferguson descrie „conducerea din umbră" a creierului sau influența indirectă asupra fiecărei funcții a corpului: bătăile inimii, răspunsul imunitar, hormonii etc. Ea spune că mecanismele sale sunt legate de o rețea de alarmă „și are un fel de geniu întunecat, ce organizează dezordinile potrivite celor mai nevrotice imaginații*".

* Ferguson, Marilyn, *The Aquarian Conspiracy* (Los Angeles: Tarcher, Inc., 1980), p. 253.

Am declarat întotdeauna că ulcerul nu este ceea ce consumi; este ceea ce te consumă. Există dovezi că unele forme de astm sunt psihosomatice, că au legătură mai degrabă cu o relație sufocantă, cum ar fi un părinte grijuliu („dragoste sufocantă"), decât cu un alergen exterior. Au existat de asemenea cazuri în care accesele de febră a fânului și de astm au fost induse pacientului care vedea imagini ale unor flori sau ținea în mână un trandafir de plastic.

Ferguson continuă să sublinieze că atunci când descriem cum ne simțim, s-ar putea să ne prezicem, fără voie, viitorul. De exemplu, dacă spunem că ne simțim „sâcâiți" sau că cineva ne provoacă „un nod în gât enervant", s-ar putea să sfârșim literalmente cu o erupție sau cu spasme ale mușchilor gâtului. Emoțiile puternice și singurătatea asociate cu ceea ce numim „o inimă zdrobită" ne pot conduce la o boală de inimă. Există de asemenea o legătură neîndoielnică între „emoțiile reprimate" și dezvoltarea tumorilor sau a altor tipuri de cancer. O durere gen „îmi crapă capul" poate fi accelerată de cineva tras în direcții opuse. Iar „personalitatea rigidă" a fost identificată ca un factor determinant în unele cazuri de artrită. Ce prevăd stilul nostru de viață zilnic, rutina și conversația în ceea ce privește propria noastră sănătate?

Încrederea adăpostește multe credințe. Este vremea să facem ordine în această „casă".

De ce „ninge" peste toată America

În Capitolul 3 am vorbit despre responsabilitate și iresponsabilitate. Am indicat că mulți indivizi din societatea noastră continuă să trăiască toată viața la același nivel de imaturitate emoțională pe care o aveau în adolescență. Pentru a înțelege ce se petrece astăzi în Statele Unite ale Americii, trebuie să realizăm măsura în care tinerii noștri adulți au fost educați pentru a fi excesiv de dependenți de sprijinul părinților. Am creat propria noastră societate privilegiată, cu tot mai mulți copii recompensați cu bunuri materiale și bani mai degrabă ca o consecință a faptului de „a fi acolo" decât pentru contribuțiile lor într-o societate deschis competitivă. Adulții tineri ajunși la maturitate

astăzi, pe care părinţii lor şi mass-media i-au făcut să creadă că „durerea este inacceptabilă" şi că „stresul poate fi vindecat în şaizeci de secunde", se descurcă cu greu cu provocările şi contraloviturile timpurii. Ei vor să găsească relaţii adevărate, pline de iubire, dar dragostea cere independenţă şi stimă de sine. Rezultatul: încercarea de a scăpa de tipul de angajamente şi sacrificii care sunt necesare în comunicaţiile oneste, intime. Calea evadării trece prin promiscuitate sexuală, unde singurele riscuri sunt graviditatea şi bolile venerice - riscuri pe care se pare că şi le asumă de bună voie -, şi prin consumul de droguri, care îi înalţă în mod nenatural, fără ca ei să trebuiască să facă un efort pentru sentimentul recompensei.

Astăzi, indiferent de anotimpul în care citeşti această carte, afară se întinde un covor de zăpadă. Ninge peste tot în America. Adevăratul nume al „zăpezii" este cocaina.

Este noul nostru simbol al statutului „recompensei naţionale imediate". Calcule modeste arată că zece milioane de persoane din Statele Unite ale Americii folosesc în mod regulat cocaina şi cel puţin alte cinci milioane au încercat-o. Folosirea acestui drog s-a dublat în ultimii zece ani şi nu se întrevede nici o scădere. Pare să fie vorba de o iarnă lungă, rece şi albă.

Nu descriem aici un fenomen din rândul adolescenţilor, adulţilor tineri sau din ghetou. El se petrece în oraşul tău natal şi în al meu, în clasele superioare şi de mijloc americane, la fiecare nivel de vârstă. „Avocaţii" cocainei spun că este cea mai bună din cele două lumi. Te înalţă vreme de o jumătate de oră sau cam aşa ceva după ce o prizezi pe nas şi cobori fără cancer, fără mahmureala zilei de luni... pur şi simplu distracţie fără nici un risc. Ei bine, lucrurile nu se petrec chiar aşa. Aşa cum am aflat tu şi cu mine, Legea cauzei şi efectului continuă să funcţioneze. Conform lui Ronald Siegel, psihofarmacolog la UCLA, „Dozele extreme de cocaină aprind un gen de foc în creier". Folosit în mod regulat, drogul prezintă complicaţii tardive, care pot include depresie, insomnie şi psihoză. Prin repetatele „inhalări", poate cauza de asemenea ulceraţii în cavitatea nazală, ce pot perfora septul nazal, fiind nevoie de chirurgie. Căderea din înălţimi poate cauza o asemenea dezamăgire încât singura soluţie imediată este o altă priză de cocaină. Cercul vicios a început.

Împreună cu bunii mei prieteni Art Linkletter şi Zig Ziglar, am aflat că nu realizezi prea mult dacă te urci la tribună şi „predici" împotriva relelor reprezentate de abuzul de droguri. Am descoperit ceva: cu cât împrăştii mai multe veşti rele, cu atât se vând mai multe droguri. Prin tratarea acestei probleme cu atât de mult zgomot şi delirându-se în legătură cu ce nu merge bine în Statele Unite ale Americii, credem că s-a făcut mai mult rău decât bine. La urma urmelor, persoanele care se droghează încearcă să scape de toate lucrurile rele aflate deja în viaţa lor. Avem nevoie de educaţie combinată cu o alternativă pozitivă, sintetică a timpurilor bune pe care le-au trăit. Cu siguranţă, nici un adult tânăr sau adolescent nu va asculta de membrii unei generaţii mai în vârstă care vorbesc de rău drogurile, în timp ce ridică paharul cu acel sentiment plăcut şi savurând conţinutul.

Cum a doborît Arnold recordul mondial la haltere

Era duminică, 1 noiembrie 1980 şi Arnold Lemerand făcea o scurtă plimbare. A auzit nişte copii strigând şi s-a grăbit către locul lor de joacă, lângă un şantier. O ţeavă masivă de fontă se dislocase şi se rostogolise până la locul în care se jucau copiii, ţintuindu-l la pământ pe Philip Toth, un băieţel de cinci ani. Capul băiatului se afla în ţărână, chiar sub ţeava uriaşă, şi nu mai avea mult până să se sufoce.

Arnold Lemerand s-a uitat în jur, dar nu a văzut pe nimeni care să îl ajute în încercarea de salvare a copilului. A făcut singurul lucru pe care putea să îl facă. S-a aplecat şi a ridicat ţeava de fontă de 790 kg de pe capul lui Philip. După incident, a încercat din nou să ridice ţeava şi nu a putut nici măcar să o clintească. Fiii lui au încercat să o mişte, dar nici ei nu au reuşit.

Mai târziu, într-un interviu dat pentru Associated Press, dl Lemerand, care avea 56 de ani pe atunci, a spus că avusese un infarct cu şase ani mai înainte. „Încerc să evit să ridic lucruri grele", a zâmbit el, ţinând în braţe băieţelul care îşi încolăcise braţele în jurul gâtului său.

Citim destul de des despre asemenea puteri miraculoase, nu-i aşa? Am auzit de bunicuţe care ridică automobile şi de pompieri care

salvează în mod incredibil vieți din clădiri în flăcări, dovedind puteri supraomenești. Acest gen de povești îmi păreau mai înainte mai degrabă greu de crezut, de vreme ce am fost întotdeauna un om care verifică sursa și mă documentez în legătură cu sfatul dat de ceilalți, în ceea ce privește validitatea acestuia.

Cum să ajungi pe culme (în mod natural)!

În ultimii ani, am devenit o persoană care crede. Nu vreau să spun o persoană care crede în sensul credinței religioase; am devenit credincios acum aproape douăzeci de ani la 3 000 m înălțime, în carlinga unui avion particular cu care zburam împreună cu Louis Evans, Jr. Pe timpul acela el era pastor la Biserica presbiteriană din La Jolla. Recent, totuși, am început să cred cu adevărat în *puterea încrederii* și în ce poate face ea.

Pe la mijlocul anilor 1970, am început să aflu despre modul în care mintea poate afecta corpul și cum gândurile noastre ne pot înălța pe culme în mod natural sau ne pot îmbolnăvi. Mă aflam la Sarasota, Florida, și eram președintele lui International Society for Advanced Education, o fundație nonprofit întemeiată de cunoscuți oameni de știință în domeniul sănătății pentru a face studii de medicină preventivă și a aborda holistic starea de sănătate. Societatea sponsoriza seminarii de educație medicală continuă în cooperare cu Universitatea din Pittsburgh, Universitatea din Nebraska, Universitatea Johns Hopkins, Universitatea Harvard și alte școli de medicină.

În unele seminarii, au fost prezentate cercetările dr. Avram Goldstein, director al Addiction Research Foundation de la Universitatea Stanford. Dr. Goldstein și colaboratorii săi suspectau existența unor substanțe în creierul uman similare morfinei și heroinei. În 1971, ei au localizat zonele receptoare din creier care acționează ca „lacăte" pe care numai aceste substanțe necunoscute le pot deschide, ca niște „chei". Împreună cu alți cercetători, care lucrau independent în laboratoarele lor, Goldstein a descoperit că creierul uman conține aceste „chei" sub forma unor hormoni naturali. Câțiva

au fost identificați, printre care encefalina, endorfina, beta-endorfina și dynorfina. Toți acești hormoni sunt alinători naturali ai durerii, mult mai puternici decât morfina; dynorfina este de o sută nouăzeci de ori mai puternică decât morfina.

Oamenii de știință știau că acești hormoni joacă un rol important în reglarea anumitor procese biologice. Adrenalina este hormonul care ne permite să „luptăm sau să fugim" din fața primejdiei sau ca reacție la o solicitare de performanță fizică de vârf. Insulina reglează nivelul glucidelor din sânge. Acum aceste ultime descoperiri ne arată că hormonii asemănători morfinei sunt fabricați în propriul nostru corp pentru a bloca durerea și a ne oferi un „punct culminant natural".

Dr. Roger Guillemin, de la Salk Institute din La Jolla, unde am lucrat și eu, a descoperit doi hormoni ai endorfinei și, mai târziu, a câștigat Premiul Nobel pentru medicină pentru alte cercetări referitoare la hormoni. Într-un test, folosind endorfina oferită de dr. Guillemin, cercetătorii japonezi au injectat cantități infime din acest hormon unor bărbați și femei bolnavi de cancer și suferind de dureri intense. După o singură injecție, toți au simțit o alinare a durerii timp de una pînă la trei zile. În alt experiment, paisprezece femei care urmau să nască au primit endorfină în timpul travaliului. Toate au raportat o alinare imediată și de durată a durerii și au dat naștere unor copii normali.

În 1978, o echipă de cercetători de la Universitatea din California a făcut o descoperire de interes internațional care a părut să confirme primele descoperiri legate de endorfine. Sunteți familiarizați cu „efectul placebo" (placebo înseamnă literal „îmi va plăcea"). Substanțele placebo sunt substanțe inerte care sunt administrate de obicei unor voluntari; altora li se administrează medicamente experimentale. Medicamentul este testat măsurându-se deosebirea între reacțiile celor care au primit substanțele placebo și ale celor care au primit medicamentele.

Într-un grup de voluntari cărora tocmai li se extrăseseră măselele de minte, unii dintre subiecți au primit morfină pentru a li se alina durerea. Ceilalți au primit substanțe placebo, dar ei credeau că este vorba de morfină. Mulți dintre cei ce au primit placebo au spus că au simțit o extraordinară alinare a durerii. Totuși, când li s-a dat un

medicament care blochează efectele endorfinei, durerea a revenit aproape imediat. Testul a confirmat ceva foarte important de înţeles. Atunci când se administrează placebo, iar individul crede că durerea dispare, creierul eliberează substanţe chimice pentru a da o formă concretă credinţei. În multe privinţe, efectul placebo este un act de încredere.

Dacă gândurile noastre pot face ca creierul să elibereze adrenalină din glandele suprarenale pentru a ajuta un bolnav cardiac de 56 de ani să ridice o ţeavă de 790 kg de pe capul unui băiat şi dacă gândurile noastre pot produce endorfine naturale care sunt de cincizeci până la o sută nouăzeci de ori mai puternice decât morfina, nu este posibil oare ca noi să folosim forţa încrederii în viaţa noastră de fiecare zi, având ca unic efect secundar fericirea?

Atunci când oamenii mă întreabă de ce sunt atât de optimist şi entuziasmat, le spun: „Iau endorfine".

Ei spun: „Ne-am imaginat. Ştiam că urmezi un anumit tratament!".

Optimistul incurabil

Optimismul este o condiţie incurabilă a persoanei care crede în ceva. Optimiştii cred că majoritatea bolilor, nenorocirilor, disfuncţiilor şi tulburărilor pot fi vindecate. Optimiştii mai sunt orientaţi şi către prevenire. Gândurile şi activităţile lor sunt concentrate asupra stării de bine, sănătate şi succes.

Dacă nu aţi avut ocazia să citiţi *The Anatomy of an Illness: As Perceived by the Patient*, deşi a fost un best-seller acum câţiva ani, vă recomand cu căldură această carte. A fost scrisă de fostul editor de la *Saturday Review*, Norman Cousins, care a fost internat în spital în 1964 cu o boală extrem de rară, mutilantă. Atunci când medicina convenţională nu a reuşit să îmbunătăţească starea pacientului, care a fost diagnosticat ca incurabil, Cousins a ieşit din spital. Cunoscând efectele îngrozitoare pe care le pot avea emoţiile negative asupra corpului uman, Cousins s-a gândit că şi reciproca poate fi adevărată. El s-a hotărît să se străduiască să devină iarăşi un om sănătos.

A împrumutat un aparat de proiecţie şi şi-a prescris singur un tratament, constând din filme ale Fraţilor Marx şi vechi secvenţe gen „Camera ascunsă" montate pe film. A studiat toate aspectele bolii sale şi, cu ajutorul medicului său, a învăţat ce ar trebui să se petreacă în corpul său pentru a se simţi din nou „ca nou". În cartea sa el povesteşte: „am făcut descoperirea fericită că zece minute de râs adevărat, răsunător, îmi va oferi cel puţin două ore de somn fără dureri". Boala părea a fi o maladie a celulelor progresiv debilitantă, fatală, însă sensul bolii a fost schimbat şi, în timp, Cousins s-a restabilit aproape complet. După ce mărturia victoriei sale a apărut în *New England Journal of Medicine*, a primit mai mult de trei mii de scrisori de apreciere de la medici din toată lumea. Treizeci şi patru de şcoli de medicină au inclus articolul său în materialele de studiu şi în 1978 Norman Cousins a ajuns la Facultatea de medicină de la UCLA.

De ce Lee Trevino are întotdeauna noroc

Printre eroii mei personali se află Lee Trevino, unul dintre cei ce au câştigat bani în turneele PGA (Asociaţia Jucătorilor de Golf Profesionişti). În toate conferinţele mele, în toate seminariile mele şi în toate cărţile mele precedente, nu am uitat niciodată să menţionez ceva ce a spus sau a făcut Lee Trevino şi care m-a inspirat sau m-a făcut să mă simt mai bine.

În acea zi fatidică când el şi alţi doi jucători profesionişti de golf se aflau pe teren în timp ce tuna şi fulgera, a fost auzit spunând: „O, promit, Doamne, că am să mă cuminţesc!". Când un medic i-a spus că nu ar trebui să încerce să joace în US Open, deoarece gripa de care suferea s-ar putea să se înrăutăţească, el a replicat: „S-ar putea să fie mai bine... s-ar putea chiar să câştig!". (A terminat al doilea.)

În copilărie, Lee Trevino era băiat de mingi la San Antonio, Texas; vorbeşte cu afecţiune despre situaţia sa financiară de atunci: „Eram atât de săraci pe când eram copil... dacă mama îi arunca un os câinelui, iar osul avea ceva carne pe el, câinele considera că «a dat

lovitura»". Și continuă: „Eram un mexican sărac, dar acum se crede despre mine că sunt un spaniol bogat".

Am avut ocazia să joc cu el într-o competiție amatori-profesioniști la unul dintre turneele de golf Andy Williams San Diego Open, pe când contribuiam la strângerea de fonduri pentru Salk Institute for Biological Studies. Trevino era atât de încrezător în talentul său, încât obișnuia să facă pariuri cu băiatul de mingi în legătură cu cât de aproape de jalonul cu steguleț va arunca mingea sau dacă va arunca mingea în gaură. Pe când el și băiatul de mingi se apropiau de teren, paria: „Îți dau o mie de dolari dacă nu arunc mingea la 90 cm de jalon, dar dacă reușesc, îmi vei duce gratis sacul cu crose de golf". Băiatul de mingi a răspuns, incredul: „Crezi că sunt nebun? Ce fel de sorți de izbândă am?".

Atunci când a fost întrebat cum crede că va proceda în Canadian Open, a remarcat: „Glumiți, acesta este turneul meu!". În acel an, un spectator în stare de ebrietate, care dorea cu disperare un autograf de la Trevino, a sărit în apă, înainte de gaura finală, și a început să înoate către teren. Era evident pentru toată lumea că nu era în stare să o facă. Lee Trevino s-a oprit din studierea loviturii, a coborît calm către apă, a tras bețivul afară, i-a dat, ud leoarcă, un autograf, a alergat înapoi pe teren și a dat lovitura care l-a făcut să câștige al treilea Canadian Open în patru ani!

Unii oameni cred că Trevino este norocos. Tu și cu mine știm mai bine. Norocul se află la intersecția dintre pregătire și ocazia favorabilă. De vreme ce ocazia favorabilă se află întotdeauna la dispoziție, indivizii care sunt bine pregătiți par să câștige întotdeauna sau să își atingă scopurile. Oamenii nepregătiți consideră că eșecul lor se datorează „nenorocului", și îi etichetează pe câștigători ca „norocoși". Lee Trevino este unul dintre acei indivizi „norocoși" care se află printre cei mai bine pregătiți jucători de golf din toate timpurile, cu mare încredere în sine. El este cel mai incurabil optimist pe care l-am întâlnit vreodată.

Supărarea temporară a lui Larry

Un alt optimist incurabil este Larry Robb. La sfârșitul anilor 1960, era un agent de bursă plin de succes din Texas. L-am întâlnit în La Jolla și ne-am înțeles bine unul cu altul numaidecât. Nu vă puteți imagina cât era de pozitiv în modul de a gândi și a acționa. Larry arăta bine, avea simțul umorului, o minte incisivă, câștiga peste o sută de mii de dolari pe an și, pe deasupra, avea o soție și o familie minunată. Ce și-ar fi putut dori mai mult?

Într-o zi de iarnă, mă aflam împreună cu Larry în avionul de zbura de la Dallas la San Diego și discutam despre abilitatea sa supranaturală de a câștiga bani pe o piață a acțiunilor nebună. Atunci când l-am întrebat care este secretul său, răspunsul a sunat mai degrabă ca răspunsul lui Will Rogers decât ca al unui copil minune al zilelor noastre. „Le cumpăr la preț scăzut și le vând chiar înainte să crească sau când abia au crescut", a spus el.

„Ce se întâmplă dacă nu cresc sau dacă cresc și scad?"

„Nu mă amestec în asemenea afaceri", mi-a făcut el cu ochiul.

I-am spus că aș vrea să câștig ceva bani, mulți și repede, așa cum făcuse el. Mi-a spus că dacă îi voi da o mie de dolari cu care să investească, îmi va da trei mii de dolari în șase luni. A făcut un mic calcul și mi-a spus să investesc patru mii de dolari, pe care i-ar putea converti în zece mii de dolari în douăsprezece luni. L-am întrebat prostește ce ar putea face cu patru sute de dolari. Am râs și am fost de acord că nici măcar nu aș putea să plătesc o săptămână la schi cu familia la Lake Tahoe. Amândurora ne plăcea să schiem și să pescuim și îl invidiam un pic că în săptămâna următoare urma să se ducă în Montana într-o excursie mult așteptată.

Nu am aflat de prăbușirea avionului decât după o săptămână. Avionul particular arsese violent după impactul cu solul, iar Larry suferise arsuri de gradul trei pe cea mai mare parte a corpului. Mi-a spus mai târziu că avusese de ales pe când zăcea în zăpadă. Să rămână acolo liniștit și să lase natura să își urmeze cursul sau să încerce să se ridice și să găsească cumva ajutor? Chirurgul lui mi-a spus mai târziu că severitatea arsurilor sale îi dădea o șansă de supraviețuire de unu la o mie.

Încrederea nu încetează niciodată să mă uimească. Larry și-a reamintit numele dr. Charles H. Williams, anestezist-șef la Spitalul St. Joseph din Houston și i-a dat telefon. Dr. Williams l-a anunțat pe dr. Thomas Briggs, prietenul lui Larry, chirurg reparator, de asemenea din Houston. Dr. Briggs a stat la telefon în timpul următoarelor ore, dând instrucțiuni referitoare la modul de combinare și administrare a proporțiilor exacte ale fluidelor corporale critice care îl puteau ține pe Larry în viață. Dr. Williams a luat avionul până în Montana și l-a transportat pe Larry la Houston, într-o cursă contra cronometru. Timp de mai multe săptămâni a fost vorba de o situație nesigură.

Am vorbit pentru prima dată, după accident, cu Larry la telefon. Niciodată în viața mea nu am să uit ce mi-a spus când a răspuns la telefonul aflat lângă patul său.

„Tu ești, Denis?", am auzit vocea familiară, care articula în mod diferit.

„Ce mai faci, Larry?", am întrebat, ezitând.

„O duc grozav, prietene", a spus vocea din receptorul meu; „am avut un mic necaz temporar care m-a făcut să o iau mai încet o vreme... dar nu e nici o problemă!"

Mi-am reprimat tremurul din voce și i-am spus că mă rugam pentru el și că am să îi telefonez curând.

Au trecut câteva luni înainte să îl sun din nou. Mă simțeam vinovat că îi trimisesem cărți de vizită în loc să îl contactez personal. Era prietenul meu, care se aflase aproape de moarte, iar eu fusesem prea ocupat pentru a încerca să aduc o încurajare în lumea lui sterilizată. Felul în care mi-a vorbit aproape că m-a făcut să cad de pe scaun.

„Pot să vorbesc ceva mai clar acum", mi-a spus; „țesutul cicatricei care se formase în jurul gurii a fost îndepărtat chirurgical. În fine, m-am reapucat de treabă. Mi-am instalat biroul aici, la spital, am montat un post telefonic dublu, așa că pot să vând pe o linie și să primesc alte telefoane pe cealaltă linie."

Tot ce am putut să fac a fost să îl întreb cum mergeau afacerile. Mi-a spus că destul de încet, pentru că acum vindea în întregime datorită abilității sale, în timp ce la primele telefoane cea mai mare parte a afacerilor au apărut ca rezultat al milei.

Știam că mila nu va dura mai mult de două săptămâni", a chicotit el; „am învățat să consemnez tendințele, de vreme ce nu mai pot vinde acțiuni bazându-mă numai pe faptul că arăt bine." Nu mă simțeam deloc bine, dar m-am trezit râzând împreună cu Larry.

„Înăuntru sunt tot eu"

Până ce l-am văzut în persoană pe Larry, acesta a suportat mai bine de șaizeci de operații. Chiar după un an, era foarte greu să mă uit drept în ochii prietenului meu. Avusese arsuri mult mai severe decât anticipasem. Dar dacă îl auzeai vorbind despre asta, ai fi crezut că își arsese degetele făcând un grătar în curte! M-am dus la terapeut cu el și l-am urmărit în timp ce suporta dureri îngrozitoare: degetele îi erau trase, îndoite și masate pentru ca să le poată mișca așa cum trebuie și pentru a face ca tendoanele să se întindă în direcția potrivită.

Atunci când m-a văzut că ezit să vorbesc uitându-mă în ochii lui, a spus: „Nu te îngrijora, înăuntru sunt tot eu... iar la suprafață are loc o temporară activitate de construire." Mi-a spus că dacă ai încredere și te cunoști cu adevărat pe tine însuți „ca în palmă", nu vei fi descurajat atunci când se va ivi ceva neașteptat să te amenințe „dinafară". A spus că oamenilor din orașul său natal le-a fost greu să accepte noua sa condiție. Pentru a fi mai ușor de suportat de către cei din jurul său, în timpul dureroaselor grefe de piele și reconstrucției plastice, a purtat o mască de schi pe față în restaurante, bănci și magazine. „Râdeau și se holbeau la mine", a reflectat el, „dar față de situația de mai înainte era mai multă curiozitate decât repulsie. În afară de asta", a continuat el, „masca de schi m-a motivat să îmi recapăt forma pentru a mă reîntoarce pe pârtia de schi!" M-am întrebat cum reacționau funcționarii de bancă prima dată când îl vedeau cu masca de schi.

A fost odată un tânăr, căruia totul îi mergea din plin, când, dintr-o dată, lumea sa s-a transformat literalmente în fum. De ce nu s-a lăsat strivit și distrus? M-am gândit la miile de tineri care își iau viața în fiecare an pentru că sunt deprimați de inabilitatea lor de a se obișnui

cu schimbarea. M-am gândit la miile de plângeri pe care le-am auzit în viața mea de la oameni care sunt cu adevărat nefericiți. M-am gândit că, de vreme ce nefericirii îi place compania, motivul pentru care mulți oameni se plâng atât de mult de condițiile din lumea lor este pentru că ei, în mod subconștient, doresc să ne aducă pe noi, ceilalți, la propriul lor nivel de nefericire.

Larry mi-a arătat, cu mândrie, modul în care medicii i-au reconstruit picioarele. Îi grefaseră straturi de țesut dermic din alte părți ale corpului pe gambe și coapse. Deși încă mergea cu ajutorul unui baston atunci când l-am văzut prima dată, a renunțat la el pe măsură ce își recăpăta controlul asupra picioarelor după ore și ore de mers pe bicicletă. Astăzi, Larry Robb duce din nou o viață normală. Incredibil, își folosește mâinile și picioarele - și chiar schiază - și este unul dintre cei mai de succes agenți de bursă din Texas.

Întorcându-mă înapoi la San Diego cu avionul, m-am uitat pe fereastră și am încercat să înțeleg atitudinea sa incredibilă. El și-a închipuit că dacă te-ai născut fără speranță, este greu să îți păstrezi credința. Dar credința sa era că de vreme ce se născuse un om sănătos, în America, cu o încredere puternică, nu putea să permită ca un accident să îl descurajeze. „Este mult mai ușor să ajungi din nou ceea ce știi că ești", mi-a spus el chiar înainte de a pleca, „decât este să devii asemănător cuiva pe care nu îl cunoști."

În anul următor am avut șansa de a pune în aplicare ce m-a învățat Larry despre încredere. Casa noastră, situată pe un deal din La Jolla, a ars și am pierdut tot ce am avut. Important a fost că nu a murit nimeni. Au supraviețuit chiar și carasul auriu și cele două broaște țestoase, Lightning și Streak.

Pe când ne compătimea toată lumea, eu am început să îmi imaginez noua casă, cu o bucătărie modernă, dulapuri imense și o cameră de joacă pentru copii. Până în ziua de azi, ori de câte ori se întâmplă o nenorocire, nu pot să găsesc nimic altceva de spus decât: „Nici o problemă, am avut un mic necaz temporar".

Mulțumesc, Larry.

Zece pași de acțiune către optimism

1. Zboară împreună cu vulturii. Nu gândi nici o clipă că: „Cerul se prăbușește!". Optimismul și realismul se potrivesc unul cu altul. Sunt „gemenii" care rezolvă problemele. Pesimismul și cinismul sunt cei mai răi companioni. Cei mai buni prieteni ai tăi ar trebui să fie oameni de genul „Nici o problemă, am avut un mic necaz temporar". Pe măsură ce îi ajuți pe cei care au nevoie de ajutor în fiecare zi, dezvoltă de asemenea un cerc interior de asociații strânse în care atracția reciprocă nu este reprezentată de împărtășirea problemelor sau a nevoilor. Atracția reciprocă ar trebui să fie reprezentată de valori și țeluri.
2. Dacă ești deprimat, vizitează unul din următoarele patru locuri: un spital de copii, o casă de bătrâni, secția de arși a unui spital sau un orfelinat. Dacă faptul că vezi oameni mai nefericiți decât tine te deprimă și mai mult, apelează la abordarea pozitivă. Fă o plimbare la un loc de joacă sau într-un parc în care copiii se joacă și râd. „Captează" spiritul lor: al uimirii și aventurii. Îndreaptă-ți gândurile către a-i ajuta pe ceilalți și a-ți reînnoi credința. Du-te la biserică. Uneori, chiar o schimbare de decor îți poate modifica gândurile și sentimentele.
3. Ascultă muzică plăcută, inspiratoare. Atunci când te pregătești să te duci la serviciu sau la școală, dă drumul la radio - un post FM bun. Nu urmări știrile TV de dimineață. Poți să te informezi uitându-te la pagina de știri sau pe prima pagină a lui *The Wall Street Journal.* Te va informa despre tot ce ai nevoie să știi în legătură cu situația internațională și națională care îți afectează viața. Citește știrile locale de interes pentru profesia și familia ta. Rezistă tentației de a pierde timpul cu cititul detaliilor sordide ale tragediilor altora. Ascultă muzică sau casete în mașină. Dacă este posibil, ia micul dejun sau prânzul cu o persoană optimistă. În loc să stai în fața televizorului noaptea, petrece timpul ascultându-i sau interacționând cu cei dragi.
4. Modifică-ți vocabularul. În loc de: „Sunt istovit", spune: „Sunt realaxat, după o zi activă". În loc de: „De ce nu fac ceva în

legătură cu asta", spune: „Știu ce am să fac". În loc de lamentațiile în grup, încearcă să lauzi pe cineva din grup. În loc de: „De ce eu, Doamne?", spune: „Pune-mă la încercare, Doamne". În loc de: „Lumea e o porcărie", spune: „Îmi fac ordine în propria casă".

5. „Amintește-ți de homar." Într-un anumit punct al dezvoltării unui homar, el își aruncă la o parte carapacea externă, protectoare și este vulnerabil la toți dușmanii săi. Acest lucru continuă până ce se formează o nouă „casă" în care să trăiască. Schimbarea este normală în viață. Cu fiecare schimbare apare ceva nefamiliar și neașteptat. În loc să intri într-o carapace, devino vulnerabil. Riscă! Pătrunde în interior pentru a găsi încrederea în lucruri nevăzute.
6. Arată-te entuziasmat. În loc de: „Alinarea nu e departe", gândește: „Credința te va ajuta să îți urmezi drumul". Oamenii cu care te împrietenești, locurile în care mergi, lucrurile pe care le asculți și le urmărești, toate sunt înregistrate în gândurile tale. De vreme ce mintea îi spune corpului cum să acționeze, gândește-te la cele mai înălțătoare lucruri pe care ți le poți imagina. Când oamenii te întreabă de ce ești atât de optimist, spune-le că ești entuziasmat. Iei endorfine!
7. Angajează-te în recreere și educare pozitivă. Abonează-te la programe de cablu TV specializate în subiecte ca minuni ale naturii, sănătate familială și îmbogățire culturală. Alege filmele și emisiunile TV pe care le urmărești pentru calitatea lor și valoarea subiectului, mai degrabă decât pentru atracția comercială.
8. Vizualizează, gândește și vorbește de bine despre starea sănătății tale. Folosește zilnic convorbirea cu sine pozitivă. Nu insista pe micile suferințe, precum răcelile, durerile de cap, tăieturile, contuziile, întinderile musculare, luxațiile și micile zgârieturi. Dacă acorzi prea multă atenție acestor lucruri, ele te vor „recompensa" devenind cei mai buni prieteni ai tăi și te vor „vizita" deseori. Ceea ce adăpostește mintea, arată corpul. Acest lucru este important mai ales atunci când ai copii de crescut. Concentrează-te pe binele familiei și tratează

sănătatea ca pe un mediu obișnuit în jurul casei tale. Am văzut mai multe maladii psihosomatice în familii în care părinții erau nebuni după copii și îi sufocau cu o îngrijorare exagerată pentru sănătatea și siguranța lor decât în orice alt gen de familii. Cred în precauțiile legate de siguranță și practica medicală preventivă. Mai cred, de asemenea, că lucrurile care te îngrijorează, „cele mai rele" sau „cele mai bune", vor avea loc, după toate probabilitățile.
9. Telefonează-i, fă-i o vizită sau scrie-i unei persoane necăjite în fiecare zi a vieții tale. Demonstrează-ți încrederea trecând-o altei persoane.
10. Transformă ziua de duminică în ziua „Bunei credințe". Fă-ți un obicei din a merge la biserică, din a asculta, din a împărți. Conform unor studii recente referitoare la abuzul de droguri printre adolescenți și adulți tineri, există trei pietre de hotar în viața acelor tineri indivizi care nu consumă droguri de nici un fel: credința religioasă, relațiile familiale și înalta autoprețuire.

Întrebări referitoare la încredere

1. Te aștepți să ai succes? Ce anume îți spui ție însuți?
2. Te consideri sănătos sau „nu prea bine"? Ce faci pentru a te menține în formă?
3. Ești norocos? De ce sau de ce nu? Evaluează câteva experiențe recente. Cât de „norocos" ai fost? Cât de pregătit ai fost?
4. Vorbești cu alții despre problemele tale? De ce?
5. În gândurile tale te consideri un om „entuziasmat" sau „lipsit de entuziasm"? Gândește-te la câteva exemple.
6. Ceilalți te consideră o persoană optimistă? Ce afirmație dintre următoarele ai folosi? Paharul este pe jumătate plin sau paharul este pe jumătate gol? Este o zi parțial noroasă sau este o zi parțial însorită?

Sământa adaptabilității 8

SĂ TRANSFORMI PROBLEMELE ÎN OCAZII FAVORABILE

- Al optulea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață
- Transformă pietrele-obstacole în pietre-trepte
- Necesitatea - mama cornetului de înghețată
- Nașterea hot-dog-ului
- Ocaziile favorabile de la Mount St. Helen
- Motivația: cele două fațete ale stresului
- Cum să te adaptezi și să trăiești mai mult
- Regulile lui Selye pentru a face față stresului
- Înveselește-te pentru a fi sănătos și fericit
- Zece pași de acțiune către adaptabilitate

Trăim vremuri grele. Mulţi oameni aşteaptă momentul potrivit şi speră că viitorul le va surâde cu o perspectivă mai strălucitoare. Alţii ar da bucuroşi timpul înapoi, la „fericitele zile de odinioară", când un tuns costa doi cenţi, când aerul era curat şi când viaţa era necomplicată şi plăcută.

Astăzi, dacă iei ziarul şi cauţi pagina editorială, s-ar putea să citeşti ceva de genul acesta:

> Lumea este prea mare pentru noi. Se întâmplă prea multe lucruri, prea multe crime, prea multă violenţă şi agitaţie. Străduieşte-te, dar vei rămâne în urmă în această cursă, fără să vrei. Eşti solicitat neîncetat, să ţii pasul... şi totuşi pierzi teren. Ştiinţa îşi „revarsă" descoperirile asupra ta atât de repede încât rămâi fără suflu încercând să ţii pasul cu ce a apărut şi ce a dispărut. Totul este tensionat. Natura umană nu poate îndura mai mult!

Acest editorial ar fi putut fi scris săptămâna trecută sau noaptea trecută. Dar el a apărut de fapt acum mai bine de o sută cincizeci de ani, la 16 iunie 1833, în *The Atlantic Journal*. Adică în „fericitele zile de odinioară".

Ce înseamnă asta pentru noi? Ce putem învăţa din asta? Cred că este simplu; acest editorial, vechi de un secol şi jumătate, ne învaţă unul dintre secretele secretelor.

Al optulea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață

Când le vorbesc elevilor de liceu cu ocazia diverselor adunări și ceremonii de inaugurare organizate peste tot în Statele Unite ale Americii, îmi place să le spun cât de reale sunt lucrurile din jurul lor. Membrii tinerei generații, din rândul cărora vor apărea liderii noștri de mâine, nu mă pot crede când le spun că nu urmeză să ne „volatilizăm" sau să „sărim în aer". Le spun că sunt cei mai norocoși pionieri din istoria noastră și că schimbările la care vor fi martori vor fi mai multe într-un singur an al vieții lor decât în întreaga viață a bunicilor noștri. Fac ochii cât cepele atunci când le vorbesc despre „fericitele zile de odinioară", care nu erau de fapt chiar atât de fericite.

„Fericitele zile de odinioară" de care le vorbesc adolescenților americani sunt zilele primului și ale celui de-al doilea război mondial și zilele războiului din Coreea. Le vorbesc despre începutul secolului, când caii mureau de holeră pe străzile New Yorkului. Le vorbesc despre grozavele și „fericitele zile de odinioară" în care obișnuiam să facem baie într-un lighean uriaș, folosind apa încălzită pe o sobă cu lemne sau cu cărbuni. În acele „fericite zile de odinioară" făceam baie în aceeași apă în care se spălaseră cei de dinaintea noastră. Dacă îți venea rândul după un unchi care, așa voia soarta, lucra la o fermă de porci, erai mai degrabă murdar decât curat!

Le spun adolescenților noștri și adulților tineri despre „fericitele zile de odinioară" cu poliomielită, difterie și scarlatină. Nici măcar nu au auzit de Jonas Salk! Când le spun că nu ne puteam duce la ștrand sau la cinematograf în verile calde ale anilor 1940 sau la începutul anilor 1950 de teamă că vom rămâne paralizați sau schilozi sau de teamă că vom muri de poliomielită bulbară, ei nu pot nici măcar să înceapă să înțeleagă ce le relatez. Nu au auzit niciodată de cartelele A, B sau C pe care le puneai pe parbrizul mașinii pentru a cumpăra câțiva litri de benzină pe lună în timpul raționalizării benzinei.

Copiii se uită la mine nedumeriți când le arăt titlurile din *Boston Globe* apărute în ediția 13 noiembrie 1857. Titlul sună așa: „CRIZA ENERGIEI ÎȘI FACE APARIȚIA". Subtitlu: **„Lumea va deveni întunecată? Untura de balenă este tot mai rară!"**. Le-am descris copiilor scenariul cu americanul obișnuit care a luat ziarul în acea zi cenușie, rece de noiembrie și a fost șocat de titluri. „Hei, Martha", s-ar putea să fi strigat tipul acela la nevasta lui, „ai văzut ziarul de dimineață? Avem de-a face cu cea mai rea criză a energiei din istorie!"

Copiii încep să înțeleagă că se pune prea mult accentul pe ce e rău în lumea noastră. Modul în care părinții lor, profesorii și prietenii se plâng pare a arăta că lucrurile merg din rău în mai rău. Îmi pun întrebări despre distrugerile nucleare și centralele nuclearo-electrice. Răspunsul meu este unul onest. Japonezii se bazează mult pe energia nucleară, iar Uniunea Sovietică produce aproape 60% din energia electrică în centrale nuclearo-electrice. În ce mă privește, eu aș opta mai degrabă pentru fuziunea laser, decât pentru fisiunea nucleară, care prezintă mai multe primejdii inerente. Mai cred de asemenea în ce spune Paul Harvey, redactor de știri, despre perspectiva în domeniul energiei: „Dacă scaunul electric ar fi fost primul produs care să utilizeze curentul electric, ne-ar fi teamă tuturor să punem în priză prăjitorul de pâine!". Uitându-ne înapoi în istorie, putem întotdeauna să descoperim perioadele cele mai rele și perioadele cele mai bune. Totul depinde de ce căutăm.

Al optulea secret foarte bine păstrat pentru obținerea succesului în viață este următorul: trăim, aici și acum, „fericitele zile de odinioară"!

Motivul principal pentru care „a trăi, aici și acum, «fericitele zile de odinioară»" este un adevărat secret este acela că majoritatea oamenilor se ocupă de problemele curente și își amintesc zilele fericite pe care le-au trăit în trecut. Un alt motiv important pentru care este un secret foarte bine păstrat este acela că majoritatea oamenilor nu învață din istorie că problemele sunt normale. Cel mai important motiv, totuși, este că majoritatea oamenilor se supără în legătură cu cât de îngrozitoare sunt condițiile de astăzi pentru a justifica propriile lor lipsuri în ce privește productivitatea și realizările.

Fiecare generaţie se lamentează spunând că este cea care trăieşte în cele mai tensionate şi dificile condiţii din istorie. Plângându-se de lumea crudă şi îngropându-şi capetele în nisip, ei nu vor reuşi niciodată să îşi suflece cu adevărat mânecile şi să îşi rezolve problemele. Pot da vina pentru problemele lor pe cei mai vârstnici sau pe guvern şi pot urma noua diversiune americană - „Ţapul ispăşitor"! Ţapul ispăşitor este un joc în care toată lumea fuge şi se ascunde şi încearcă să găsească pe altul care să fie „ţapul".

În toate conferinţele şi seminariile pentru tineri, le spun liderilor noştri de mâine că trăim acum „fericitele zile de odinioară" deoarece acestea sunt zilele vieţii noastre. Este singura perioadă din istorie în care vom trăi. Este perioada noastră. Nu le vorbesc despre ochelarii cu lentile colorate în roz, nici despre ochelarii cu lentile întunecate. Nu le ofer o supradoză de Pollyanna*. Le vorbesc despre inevitabilitatea schimbării.

Sportivii noştri de unsprezece şi doisprezece ani depăşesc recordurile olimpice stabilite în timpul generaţiei tatălui meu. În fiecare zi la Mission Viejo Swim Club din California de Sud, tinerii noştri înotători depăşesc recordul stabilit de Buster Crabbe (primul Tarzan al ecranului), câştigătorul medaliei de aur la Jocurile Olimpice din Los Angeles din 1932. Tinerii şi tinerele noastre sunt mai înalţi, mai puternici, mai sănătoşi şi mai inteligenţi. Peste cinci ani, regulile jocului de baschet vor trebui să fie schimbate, pentru ca jocul să fie din nou provocator. Începe să devină monoton să te uiţi la zece giganţi care umblă încolo şi încoace pe terenuri înscriind coşuri prin sărituri foarte înalte şi „trântind" de sus în jos mingea în coş când doresc.

Oamenii tineri din publicul meu mă întreabă întotdeauna ce avem de gând să facem în legătură cu energia când rezervele de petrol vor seca. Le spun că generaţia mea a devenit mai degrabă sclava tehnologiei decât stăpâna sa. Sunt de acord cu ei că doar peste câteva decenii vom epuiza jumătate din rezervele lumii de combustibil fosil, pentru crearea căruia au fost necesare milioane de ani. Generaţia mea a ignorat trecutul şi a făcut abstracţie de viitor, dar suntem în

* Pollyanna - numele tinerei eroine a romanelor scriitoarei americane Eleanor H. Porter (1868 - 1920). Pollyanna era o persoană foarte optimistă (n. tr.).

cele din urmă la curent cu acestea. Avem tendinţa de a aştepta până ce ne confruntăm cu o criză înainte de a trece la acţiune. În loc să facem planuri pe termen lung, am acţionat precum pompierii!

Acum, când criza energiei este acută şi avem pe cap căştile de pompieri, începem să căutăm soluţii. În viitorul apropiat, folosirea fuziunii laser doar într-o singură uzină electrică poate lua o sursă de energie de dimensiunea unei monede de un penny, o combină cu apa de mare şi oferă suficientă energie pentru a alimenta vestul Statelor Unite ale Americii timp de trei sute cincizeci de ani. În anul 2020, copiii adolescenţilor noştri de azi s-ar putea să aibă următoarea conversaţie cu părinţii lor: „Vrei să spui că obişnuiai să conduci acele automobile cu combustibil fosil în anii 1980 şi 1990?", îl vor întreba copiii pe tatăl lor.

„Bineînţeles, am făcut-o", va replica el. „Lucrurile erau dure în zilele acelea. Trebuia să mergem cu automobilul la şcoală!"

„Vrei să spui că mergeai la şcoală?", se vor mira, neîncrezători, adolescenţii.

„Da, aşa făceam pe atunci", se va lăsa pradă amintirilor tatăl. „Bunicii voştri se duceau pe jos la şcoală; noi mergeam cu maşina, iar acum voi staţi în faţa computerului Apple 30 cu Videotext AT & T şi luaţi totul de pe linia principală a bibliotecii orbitale. Noi obişnuiam să folosim o versiune antică a ceea ce studiaţi voi, copii, acum, numai că noi o făceam pentru a ne distra cu jocuri mecanice. Se numeau pe atunci Pac-Mac şi Frogger!".

În anul 2020, probabil că automobilele vor fi propulsate de baterii pentru a parcurge trasee scurte, de acasă la birou şi înapoi şi pentru a merge la cumpărături. Pentru excursiile mai lungi, maşinile vor fi propulsate de motoare cu hidrogen lichid. Din autovehiculele viitorului folosite pe autostradă vor fi evacuate oxigen pur şi abur, care sunt produse derivate din arderea hidrogenului lichid. De fapt, vor fi zeci de milioane de aspiratoare de praf mobile care vor aspira smogul din oraşe şi îl vor înlocui cu aer mai curat decât cel de deasupra Munţilor Stâncoşi din Colorado. Un mare semitrailer va circula cu zgomot pe autostradă, „descărcând" nori de oxigen pur din coşurile sale. În partea din spate a camionului se va afla un afiş cu un nou slogan: „Şoferii de camion sunt pentru aer curat!".

Îmi închei conferinţele în faţa elevilor de şcoală purtându-i în locurile în care se vor plimba nepoţii lor. În secolul XXI, va fi ceva obişnuit ca plimbările să se facă în ţări străine precum Australia, care va fi preferată de mulţi. Australia va fi la o depărtare de jumătate de orbită, parcursă cu un autobuz-navetă spaţială în douăzeci şi nouă de minute; „autobuzul" va fi plin de călători atraşi de spaţiul cosmic care se vor bucura de vederea panoramică spectaculoasă, dar scurtă. Copiii se vor duce în Australia pentru plimbare, dar probabil că vor da o fugă până în Hong Kong după aceea, spunându-ne că au fost în Australia cu însoţitorii toată seara. Unele lucruri nu se schimbă niciodată de-a lungul generaţiilor!

Transformă pietrele-obstacole în pietre-trepte

Trebuie să învăţăm din acea definiţie chinezească a crizei pe care o folosesc în toate seminariile mele. Simbolurile chinezeşti pentru *criză* sunt identice cu cele folosite pentru cuvântul *oportunitate*. Traducerea literală sună cam aşa: „Criza este o oportunitate ce călăreşte pe vântul periculos". Cel mai bun mod de a te adapta la schimbare şi de a duce o viaţă de succes este să consideri crizele ca pe nişte oportunităţi şi pietrele-obstacole din calea ta ca pe nişte pietre-trepte (mijloace pentru atingerea unui ţel).

Pentru a reuşi să te adaptezi la solicitările vieţii, trebuie să consideri aceste solicitări ca pe ceva normal. Oamenii de succes se caracterizează prin tenacitate, numită de obicei tărie de caracter. Cercetările au dovedit că adversităţile şi eşecurile din viaţa noastră, dacă sunt adaptate şi văzute ca un feedback corector normal, ne pot ajuta să ne concentrăm din nou asupra ţintei. Ele servesc la crearea, în noi, a unei imunităţi împotriva anxietăţii, depresiei şi reacţiilor adverse la stres.

Medicamentele antidepresive, folosite din ce în ce mai mult astăzi în Statele Unite ale Americii (peste şaptezeci de milioane de tablete consumate anual), diminuează reacţiile emoţionale la ameninţarea durerii sau eşecului; iată de ce le luăm. Dar, din nefericire, ele interferează, de asemenea, cu abilitatea de a învăţa să tolerăm stresul.

Este mult mai bine să dezvolţi metode comportamentale de depăşire a problemelor cuiva decât să încerci să le dizolvi cu o pilulă.

Istoria este plină de exemple interesante de indivizi care şi-au adus contribuţia la societate în timp ce au transformat obstacolele în trepte. O.J. Simpson avea proteze la picioare pe când era copil pe străzile din San Francisco. Beethoven era surd. Milton era orb. Tom Dempsey a marcat golul cel mai lung din istoria NFL (National Footbal League) cu o jumătate de picior! Există alte mii de oameni care au transformat soarta potrivnică în generozitate.

Necesitatea - mama cornetului de îngheţată

Expoziţia din Louisiana a avut loc în St. Louis în 1904, o dată cu Jocurile Olimpice. Patruzeci de state şi cincizeci şi trei de naţiuni au luat parte la expoziţie, care sărbătorea o sută de ani de la cumpărarea, de la Franţa, a nordului Louisianei de către Statele Unite ale Americii. Expoziţia a fost denumită Expoziţia universală din St. Louis.

Printre vânzătorii prezenţi în expoziţie se aflau un bărbat care avea o tarabă cu îngheţată şi un altul care avea o tarabă cu napolitane. Atât vânzătorul de îngheţată, cât şi cel de napolitane au prosperat în timpul expoziţiei, datorită marii mulţimi de vizitatori. Într-o zi deosebit de activă, vânzătorului de napolitane i s-au terminat farfuriile de carton pe care îşi servea napolitanele, cu trei genuri diferite de cremă. A fost uimit să descopere că nimeni din expoziţie nu voia să îi vândă farfurii pentru a-şi reface stocul. Toţi ceilalţi vânzători îşi păzeau cu străşnicie inventarul, temându-se că vor pierde în acest fel bani.

Vânzătorul de îngheţată a părut încîntat de necazul colegului său de tarabă. „Aşa se transformă în pulbere biata napolitană", a remarcat el. „Se pare că ar fi mai bine să lucrezi pentru mine, vânzând îngheţată."

Vânzătorul de napolitane a luat în considerare alternativa, care însemna să servească napolitanele fără farfurii şi să se uite cum curge siropul pe mânecile clienţilor mânioşi. A fost de acord să

cumpere, cu reducere, înghețată de la vânzătorul de înghețată și să o revândă la taraba lui, situată mai jos, în galerie.

Vânzătorul de napolitane a încercat să își recupereze pierderile prin profitul pe care îl obținea vânzând înghețată. Problema lui cea mai mare era ce să facă cu toate ingredientele pentru aluatul de napolitane în care își investise economiile pentru a încerca să câștige bani cu ocazia Expoziției din St. Louis, care urma să atragă o mulțime de vizitatori. Deodată, i-a venit o idee, care l-a lovit ca fulgerul. De ce nu se gândise la asta mai înainte? Era sigur că va putea da roade.

În ziua următoare, acasă, cu ajutorul soției, vânzătorul de napolitane a copt o mie de napolitane și le-a presat cu un fier de călcat. În timp ce erau încă fierbinți, le-a rulat într-o formă circulară, mai îngustă în partea de jos. În dimineața următoare, a vândut toată înghețata înainte de prânz și toate cele o mie de napolitane, cu trei genuri de cremă! Ca rezultat al obstacolului reprezentat de faptul că a rămas fără farfurii, a fost obligat să inventeze cornetul de înghețată.

Nașterea hot-dog-ului

În anii 1930, un imigrant german care locuia în Philadelphia încerca să își câștige pâinea cea de toate zilele vânzând cârnăciori și varză acră în micul său restaurant. Nu își permitea să aibă farfurii și tacâmuri de argint, precum celelalte restaurante, așa că a creat, pentru clienții săi permanenți, niște mănuși ieftine din bumbac, cu care să țină cârnăciorii, înveliți în varză, în timp ce îi mâncau. S-a lovit însă de un obstacol important: clienții săi luau acasă mănușile pentru a le folosi la grădinărit și la alte treburi gospodărești pe lângă casă. Aproape că a dat faliment încercând să mențină constant numărul de mănuși.

Pentru a rezolva problema, a despicat un corn chiar în mijloc și a plasat cârnăciorii și varza acră în interior. În timp ce își servea clientela în prima zi, a explicat că acel corn despicat ține locul mănușilor, la care renunțase. Unul dintre clienți, uitându-se la câinele proprietarului, care moțăia într-un colț al restaurantului, a remarcat:

„Acum știm de ce încerci să acoperi cârnăciorul în cornul ăsta neobișnuit. Ce s-a întâmplat cu celălalt câine pe care îl aveai?", a râs el. În acel moment, s-a născut hot dog-ul! Timp de mulți ani, am crezut că el a fost inventat de proprietarul unui stadion de baseball ca să se potrivească cu jocul preferat al americanilor!

Ocaziile favorabile de la Mount St. Helen

În 1980, Pacificul de nord-vest s-a cutremurat sub forța devastatoare a vulcanului St. Helen. Muntele era din nou viu și fără odihnă. „Dormise" mulți ani, dar liniștea a fost întreruptă iar și iar, pe măsură ce continua să erupă și să aducă prăpăd localităților înconjurătoare. Emisiunile de televiziune de la fața locului și articolele din ziare referitoare la acest eveniment au dominat știrile naționale: „Păduri dispărute, râuri strangulate, animale și pești omorâți, zone turistice arse, aer otrăvit, ploi acide deplasându-se spre est în ionosferă, s-ar putea să urmeze Falia San Andreas, ciclurile climatice s-ar putea să fie permanent schimbate, este doar începutul..."

Cei ce predicau Judecata de apoi se îmbogățeau de pe urma Muntelui St. Helen. Un milion de mici pungi de plastic cu „cenușă vulcanică de pe Muntele St. Helen" au fost vândute cu un dolar bucata în timpul primei săptămâni a erupției. Toată lumea dorea să dea mai departe o bucată din dezastru prietenilor și rudelor din alte orașe sau să o dețină pentru posteritate. Lucrul interesant în legătură cu majoritatea pungilor cu cenușă este că cenușa provenea din sobele inițiatorilor proiectului! Patronul unei tipografii din Texas a câștigat aproape un milion de dolari cu programul său tipărit în patru culori vândut ca suvenir al primei erupții spectaculoase. În timpul următoarelor săptămâni, în Statele Unite ale Americii, se părea că toată lumea credea că statul Washington se afla în mare pericol ecologic și economic din care s-ar putea să nu își revină niciodată.

Pe scurt, după marea erupție, am vizitat zona Muntelui St. Helen; și în mai puțin de un an am revizitat acea zonă. Impresia pe care am avut-o a fost destul de diferită de toată acea situație întunecată. Pagubele erau imense. Nimeni nu putea nega asta. Dar ceea ce nimeni

părea să nu fi auzit erau toate pietrele-trepte care apăruseră din pietrele-obstacole. Cea mai mare parte a somonilor și păstrăvilor curcubeu reușiseră să supraviețuiască. Găsind râurile astupate cu noroi fierbinte, cenușă vulcanică și resturi, peștii au urmat alte drumuri spre casă, unele dintre ele cu o adâncime mai mică de 15 cm. Contrar tuturor așteptărilor, grupuri de somoni au ales estuare nefamiliare pentru a-și depozita icrele la capătul migrației lor în interiorul uscatului. Și-au adaptat instinctele moștenite pentru a supraviețui.

Animalele din jurul Muntelui St. Helen s-au întors rapid. Lacurile și râurile s-au repopulat rapid; viața pulsa, apele lor erau pline cu nutriente ce întrețineau viața, oferite cu generozitate de vulcanul în erupție. Florile sălbatice au înflorit, la fel ca turismul în zonele respective. Fermierii care au fost îndepărtați de stratul gros de cenușă puteau fi cel puțin încurajați de faptul că au cele mai bogate depozite de minerale în pământul lor, suport al recoltelor viitoare. O uzină geotermală a fost plănuită în zonă pentru a utiliza roca topită de căldură pentru încălzirea apei, pompată imediat sub suprafață, și transformată în abur supraîncălzit care să pună în mișcare turbinele. Chiar Muntele St. Helen a avut partea sa în ajutarea rezolvării crizei energiei.

Una dintre cele mai încurajatoare relatări referitoare la rezistența și adaptabilitatea oamenilor de succes la adversități a fost făcută în întâlnirea acționarilor uneia dintre cele mai mari companii naționale de lemn de construcții, cu sediul în Pacificul de nord-vest. Președintele companiei, adresându-se unui grup de investitori sumbri prezenți la adunarea anuală, a spus: „Doamnelor și domnilor, sunt bucuros să vă spun că Muntele St. Helen ne-a dezrădăcinat copacii, le-a jupuit coaja și i-a trimis în jos, la exploatare, fără a mai trebui să fie prelucrați. Încă o erupție și vom avea un an record în ceea ce privește câștigurile!". Evident, compania a trebuit să replanteze noi păduri, cărora le-au trebuit ani pentru a crește la dimensiunile celor care fuseseră distruși. Investițiile de capital cerute pentru a compensa impactul vulcanului vor trebui să fie imense. Important, totuși, este cum să convertești Muntele St. Helen în „oportunitate ce călărește pe vântul periculos" și să transformi grămezile de lavă din

pietre-obstacole în pietre-trepte către succes.

O scurtă poezie aflată pe peretele biroului meu îmi reamintește de importanța adaptabilității în viață. A fost scrisă de Gail Brook Burket și este una din preferatele mele:

Nu cer să merg pe cărări bătătorite
Nici să port o povară ușoară,
Mă rog pentru a avea puterea și tăria de caracter
De a urca drumul presărat cu pietre.

Dă-mi un asemenea curaj de a putea urca
Cele mai grele vârfuri singur,
Și de a transforma fiecare piatră-obstacol
Într-o piatră-treaptă.*

Motivația: cele două fațete ale stresului

Pe când Peter Benchley lucra la filmul *Fălci*, bazat pe romanul său, un best-seller, s-a dus în Australia pentru a observa rechinii „la prima mână", în mediul lor natural. În timp ce îi observa și îi filma, stătea cufundat, până la piept, în apa oceanului, chiar lângă țărm. Când a observat un rechin ce se apropia alarmant de el și aparent se îndrepta în direcția sa, s-a întors și a alergat prin apă către țărm. Ați încercat vreodată să alergați, cufundat în apă până la piept? Benchley a spus că a încerca să alergi în această poziție era ca și cum „ai dansa pe unt de arahide".

M-am gândit la această afirmație de multe ori după ce am auzit pentru prima dată de incident. Cred că este ceea ce fac majoritatea oamenilor cu viața lor. Sunt foarte ocupați, dar nu par să ajungă nicăieri. Execută pur și simplu mișcările ca și când „ar dansa pe unt de arahide". Cea mai mare parte a oamenilor au optat pentru calea minimei rezistențe și drumul cel mai sigur în loc să aleagă riscul calculat.

* I Burket, Gail Brook, *Special Days to Remember* (St. Louis: O'Neal Publishing, 1980), p. 125.

De vreme ce mijloacele de informare ne bombardează mereu simțurile cu „vești proaste", cea mai mare parte a oamenilor găsesc consolarea în a urmări și a auzi despre problemele altora ca justificare pentru propria lor lipsă de efort.

Nu cu mult în urmă, un post de televiziune a făcut un experiment. S-a concentrat pe relatarea de „știri bune". Experimentul a durat numai șase săptămâni, din cauza lipsei de audiență și sponsorizare publicitară. Vă puteți imagina ceva mai mai trist decât să ajungi acasă după o altă zi de muncă plicticoasă, frustrantă și să te arunci în fața televizorului pentru a urmări niște istorii inspirate, adevărate, de interes uman despre oameni care realizează ceva în aceste vremuri îngrozitoare? O relatare se referea la o familie de refugiați vietnamezi care făcuseră avere cu o rețea de restaurante fast food Chungking imediat ce au ajuns în Statele Unite ale Americii. Cum credeți că i-au făcut să se simtă pe majoritatea oamenilor acest gen de istorii după ce reporterul tocmai le spusese telespectatorilor că nimeni nu poate să reușească în această economie?

Cred că „știrile proaste" de la televizor și serialele de senzație, ca „Dallas", „Dynasty", „Flamingo Road", „Falcon Crest" și „Spitalul de urgență", sunt atât de atrăgătoare și populare în rândul telespectatorilor pentru că ele îi arată pe oameni în tot ce au ei mai rău. Cu o „dietă" continuă de acest gen de îndemn, cea mai mare parte a oamenilor pot da cu ușurință o explicație a propriului stil de viață gen „dansând pe unt de arahide". La urma urmei, cu siguranță ei trăiesc vieți mult mai normale decât acelea pe care le văd în fiecare seară la televizor.

O gorilă de 180 kg, pe nume Willy B, care trăiește în Grădina Zoologică din Atlanta, este pasionată de televiziune. Îngrijitorii au instalat mai multe televizoare la care se poate uita toată ziua. Mii de vizitatori ai Grădinii Zoologice stau la coadă pentru a-l vedea pe Willy uitându-se la televizor. Cercetătorii care au studiat îndeaproape obiceiurile de telespectator ale lui Willy au ajuns la concluzia uimitoare că emisiunile favorite ale lui Willy sunt cele preferate în general de publicul american. Aceasta ne spune ceva despre gustul nostru în materie de distracții! Totuși, această afirmație s-ar putea să fie incorectă în cazul lui Willy gorila. El nu are nimic altceva de făcut!

Cu toții suntem mai mult sau mai puțin motivați pentru a face ceva sau pentru a nu face nimic. Motivația este impulsul intern către gândul dominant al momentului. Prin definiție, motivația este „motiv în acțiune".

Teama de schimbare sau de risc îi face pe cea mai mare parte a oamenilor să „danseze pe unt de arahide" și să-și piardă dreptul asupra vieții lor. Alte două genuri de motivație ne impulsionează viața și au efecte mintale și fizice mult mai semnificative. Acestea sunt „Motivația prin pedeapsă" și „Motivația prin recompensă". Eu le-am denumit cele două fațete ale stresului.

„Motivația prin pedeapsă" îți spune să faci ceva sau, în caz contrar, va trebui să fii pedepsit. Aceste opțiuni sunt mai bine cunoscute sub numele de constrângere (trebuie să) și inhibiție (nu pot) și întotdeauna există o pedeapsă (dacă nu, atunci...).

„Motivația prin recompensă" îți spune să cauți ceva pentru că vei primi o recompensă dacă vei avea succes. Îți mai spune și că ești în stare să faci asta. Aceste opțiuni sunt mai bine cunoscute sub numele de propulsie (vreau) și întotdeauna există o recompensă (beneficiu).

Atât „Motivația prin pedeapsă", cât și „Motivația prin recompensă" provoacă stres. „Motivația prin pedeapsă", asociată cu sentimentele de constrângere și inhibiție, provoacă stresul negativ, cunoscut sub numele de „distres". Distresul conduce la dezorientare, distorsiune, disconfort, disfuncție și boală. „Motivația prin recompensă", asociată cu sentimentele voliționale și de excitație, provoacă stresul pozitiv, cunoscut sub numele de „eustres". Eustresul conduce la orientarea spre scop, energie, putere și un sentiment de bunăstare. Este deci stresul bun sau rău? Răspunsul este da, stresul este bun sau rău; depinde de felul în care ești motivat: de „pedeapsa eșecului" sau de „recompensa succesului". Care dintre ele crezi că este pentru tine?

Cum să te adaptezi și să trăiești mai mult

Una dintre cele mai pline de semnificații relații personale și profesionale pe care am avut-o în viața mea a fost prietenia cu regretatul

dr. Hans Selye. Dr. Selye, care a murit în 1982, este recunoscutul „părinte al stresului". Ca tânăr medic care emigrase din Europa Centrală în Canada în anii 1930, a împrumutat mai întâi cuvântul englez *stress* din fizică pentru a descrie reacțiile corpului la orice, de la virusuri și temperaturi scăzute la emoții cum ar fi teama și mânia. Definiția dată stresului de dr. Selye, acum aproape cincizeci de ani, este încă cea mai bună explicație a ceea ce este acesta cu adevărat: „Stresul este reacția nespecifică a corpului la orice solicitare a sa, indiferent că această solicitare este plăcută sau nu".

L-am întâlnit pentru prima dată pe Hans Selye în 1976, la Sarasota, Florida, cu puțin timp înainte de a aniversa 70 de ani de viață. În cei șapte ani în care l-am cunoscut, l-am considerat întotdeauna ca pe un băiețel, cu ochi plini de curiozitate, aflat în corpul unui om în vârstă. Ca președinte al International Society for Advanced Education, am aranjat ca dr. Selye și dr. Jonas Salk să fie conferențiarii cheie la Simpozionul internațional consacrat stresului, ținut în aprilie 1976 în frumosul teatru Van Wezel din Sarasota. După acea primă conferință, am fost atât de fascinat de felul în care aborda stresul încât am făcut mai multe călătorii pentru a-l vizita pe Selye, care făcea cercetări la Institute of Experimental Medicine and Surgery din Montreal. După o perioadă de cinci ani, am înregistrat pe casete audio și video interviurile noastre, pe care le consider unele dintre cele mai neprețuite lucruri pe care le am. Am colecționat întotdeauna și am împărtășit momente prețioase, mai degrabă decât obiecte sau alte bunuri materiale.

Hans Selye avea un anumit mod de a explica date științifice complexe folosind exemple ușor de înțeles. Având în vedere că stresul a devenit preocuparea noastră națională, iar standurile de ziare sunt pline de mii de articole care ridică în slăvi orice nouă formulă pentru a-l învinge, aș vrea să îmi împărtășesc amintirile referitoare la esența lucrurilor pe care le-am învățat de la Hans Selye.

Dr. Selye discuta de obicei ambele fațete ale stresului. El a observat că a sta în scaunul dintr-un cabinet dentar sau a te săruta cu pasiune pot fi acțiuni la fel de stresante - totuși, nu la fel de agreabile. El spunea că atunci când o mamă aude brusc că fiul său a pierit în

luptă, ea va prezenta toate modificările biochimice caracteristice stresului. Sub influența stresului, ea are nevoie de o mișcare fizică. În plus, mucoasa care căptușește stomacul începe să se subțieze, corpul pierde din greutate, glandele suprarenale își pierd „depozitul" de hormoni, iar individul suferă de insomnie. Toate acestea sunt reacții nespecifice. Cu toate acestea, efectul specific al acestei vești este reprezentat de o mare durere și suferință.

Câțiva ani mai târziu, același fiu intră în sufrageria mamei, perfect sănătos. Veștile au fost false; nu i s-a întâmplat nimic. Mama va trăi o bucurie extremă. Efectele specifice ale acestei experiențe sunt foarte plăcute. Cu toate acestea, stresul nespecific este același ca în cazul veștilor proaste! Nu stimulul fizic este cel care contează, ci atitudinea cu care îl primim.

Într-o seară, pe când stăteam în biroul dr. Selye, i-am vorbit despre tatăl meu, care îmi dăduse prima lecție referitoare la modul în care să fac față stresului la vârsta de doisprezece ani. Tatăl meu a condus un depozit până la moartea sa în 1982. Deși nu a avut niciodată un salariu foarte mare și nu avea prea multă educație formală, a fost unul dintre cei mai înțelepți oameni pe care i-am cunoscut. Când mă duceam seara la culcare, tatăl meu venea și se așeza lângă mine o vreme și tăifăsuiam. Acestea sunt momentele cele mai importante pe care un tată și un fiu le pot petrece împreună; acele minute prețioase dinainte de a merge la culcare. Îmi dădea întotdeauna ceva la care să mă gândesc, pentru că noaptea e un sfetnic bun.

Când pleca din camera mea, după ce mă învelise, stingea lumina, ca prin farmec. Nu îi vedeam mâna atingând întrerupătorul fiindcă stătea cu spatele la mine. Tot ce îmi amintesc este minunata sa putere de a stinge lumina ca și cum ar fi fost vorba de o lumânare pe un tort.

După ce camera mea se cufunda în întuneric, tata spunea întotdeauna: „Noapte bună, fiule. Nu uita niciodată că atunci când se stinge lumina în camera ta, ea se stinge în întreaga lume. Lumina și viața se află în ochii privitorului. Păstrează-ți ochii senini și deschiși la lumina din întuneric. Viața este cum o faci *tu*... nu are prea mare importanță ce se întâmplă... cum o iei *tu* este ceea ce contează!".

I-am spus lui Hans Selye că aceste cuvinte pe care le-a rostit tatăl meu pe vremea când eram copil m-au însoțit în toată viața mea de adult, ca un far în ceață. Selye mi-a răspuns că filozofia tatălui meu se potrivea cu filozofia lui. Mi-a spus că el condensase douăzeci de ani de cercetare într-o carte de 300 de pagini, *The Stress of Life*. McGraw-Hill a fost de părere că explicațiile sale erau prea lungi și complicate și atunci a redus cercetările la un rezumat de zece pagini. Atunci când editorul i-a spus că tot era prea complex, Selye s-a decis să exprime totul pe scurt și suficient de simplu pentru a fi înțeles de toată lumea: „Luptă pentru țelul cel mai înalt pe care îl poți atinge; dar nu opune niciodată rezistență în van".

Regulile lui Selye pentru a face față stresului

Dr. Selye mi-a dat trei reguli de bază pentru înțelegerea teoriilor sale referitoare la stresul întâlnit în viață*.

1. *Găsește-ți un scop propriu în viață, care să se potrivească cu nivelul tău personal de stres.* Cea mai mare parte dintre noi se încadrează în două categorii principale. Există „cai de curse", care se simt bine dacă se află sub tensiune și sunt fericiți numai cu viața trăită pe banda pe care se circulă cu viteză maximă. Apoi, există „broaștele țestoase", care pentru a fi fericite au nevoie de un mediu cu un ritm mai liniștit - unul care ar plictisi sau frustra majoritatea persoanelor de tip „cai de curse". Dacă forțezi un „cal de curse" să nu se miște, îl lași să se odihnească în tihnă și îi dai toată mâncarea pe care o vrea, vei vedea că după un timp nu mai poate alerga deloc. Organele nefolosite se atrofiază. În mod normal, ai nevoie să muncești; este ceva încorporat în sistemul tău. Ai nevoie de o supapă de evacuare pentru talentele tale și pentru energia ta.

* Materialul din aceste pagini provine din interviurile înregistrate cu dr. Selye la Institute of Experimental Medicine, Universitatea din Montreal, Canada, la 29 și 30 august 1976.

Însă, dacă vei încerca să înveți o broască țestoasă să alerge la fel de repede ca un cal de curse, o vei omorî.

Cei mai mulți dintre noi încearcă să fie cai de curse. „Șarjăm" prin viață ca și cum viața ar fi o cursă în care trebuie să ajungem primii. Adevărata misiune este să găsim un scop pe care să îl putem respecta. Trebuie să fie scopul nostru - nu scopul părinților noștri sau al prietenilor noștri, ci scopul nostru personal, individual. Un mod în care poți determina dacă te afli pe calea cea bună este să definești înțelesul pe care îl dai tu cuvântului „muncă". Cu toții părem să cerem mai puține ore de muncă și venituri mai mari. Ce este munca și ce este timpul liber?

Dacă munca este ceea ce trebuie să faci, atunci timpul liber este ceea ce vrei să faci. Cel care este pescar de profesie a fost pe mare și este epuizat atunci când ajunge acasă; el va lucra în grădină și se va relaxa seara. Grădinarul, dimpotrivă, probabil se va duce la pescuit pentru a scăpa de munca lui. Deși cu toții avem nevoie de distracție, trebuie să fii sigur că îți place profesia ta suficient de mult pentru a o numi „profesie de joc". Dr. Selye a spus că niciodată nu a făcut un lucru de mântuială în viața lui, deși se trezea la cinci dimineața și lucra până noaptea târziu. El spunea că „s-a jucat" tot timpul deoarece pentru el cercetarea era o joacă. Este un gen de atitudine pe care este posibil să o dezvoltăm cu toții mai mult.

2. *Controlează-ți nivelul emoțional recunoscând situațiile ca fiind fie o amenințare la adresa vieții, fie o nonamenințare la adresa vieții.* Răspunde, în loc să reacționezi. Există un mit în psihologie: cel mai sănătos lucru ce trebuie făcut este să dai frîu liber mâniei. Problema cu a da frâu liber mâniei este că nu poți lua înapoi ceea ce ai spus sau ai făcut la adresa unei anumite persoane. Actul de a da frâu liber mâniei devine un obicei. Întreabă orice soție sau mamă care a fost victima unui acces de furie al unui soț sau fiu. Întreabă orice copil care a fost victima

unor părinți de obicei iritați. *Furia poate fi rezultatul unor valori amenințate.* Cea mai mare parte a oamenilor care manifestă multă furie au o stimă de sine scăzută. Ei consideră orice opinie divergentă ca pe o înăbușire a unei revolte și ca pe o amenințare personală.

În interiorul corpului există două tipuri de mesageri chimici: așa-numiții mesageri ai păcii (porumbeii), care le spun țesuturilor să nu lupte pentru că nu merită să o facă, și mesagerii războiului (ulii), care îi spun corpului să distrugă substanțele străine invadatoare și să lupte.

Mesagerii păcii sunt denumiți hormoni „sintoxici" (de la grecescul *syn* - împreună, ca în *simbioză*, a trăi împreună, și în *sinergie*, a acționa împreună). Acești hormoni le spun țesuturilor să o ia ușor, nu merită să lupte. Dacă nu pui la cale nici o luptă, nu vei fi bolnav. Ei știu că nu acest intrus, ci lupta este cea care te îmbolnăvește.

Mesagerii războiului sunt denumiți hormoni „catatoxici". Misiunea lor este să caute și să distrugă invadatorii periculoși care amenință viața. Ei stimulează producția de variate enzime care distrug substanțele din corp. Problema cu oamenii care reacționează la confruntările de fiecare zi cu această reacție catatoxică gen „luptă sau fugi" este că își irosesc energia pe cauze greșite.

Cu toții avem un cont de economii de „stres" depozitat în corpul nostru, ca forță a vieții. Obiectivul este să îl cheltuim cu înțelepciune, de-a lungul unei cât mai mari perioade de timp. Deosebirea între cont de economii de „stres" și un cont normal în bancă este că nu putem face nici un alt depozit în contul de „stres". Putem face numai retrageri. Motivul pentru care majoritatea oamenilor îmbătrânesc în feluri diferite este acela că societatea noastră este plină de „mari cheltuitori", care reacționează în exces la împrejurările inofensive ca și cum ar

fi vorba de situații de viață sau moarte. Vedem asta în fiecare zi în drumul nostru spre serviciu.

Adevărata maturitate înseamnă să știi când să te comporți sintoxic și când să reacționezi catatoxic. Dacă ieși seara din casă și te întâlnești cu un bețiv, s-ar putea să te copleșească cu insulte. Recunoscând că este un bețiv inofensiv, dar antipatic, adopți o atitudine sintoxică și treci mai departe, fără să spui nimic. Este atât de beat că nu ar putea ataca nici măcar propriul scaun de la bar. Te adaptezi la situația respectivă și nu dai de bucluc.

Dar ce se întâmplă dacă interpretezi greșit situația, ca o amenințare la adresa vieții tale, și îl tratezi pe bețiv ca și cum ar fi un nebun stăpânit de mania omuciderii? Fără să te gândești, reacționezi cu un val de resurse fizice. În sângele tău explodează secreția de adrenalină, ce își adună forțele din glucidele și grăsimile stocate acolo, stimulând pulsul, respirația și tensiunea sangvină. Procesele digestive se transformă imediat și mucoasa protectoare a stomacului începe să se subțieze, iar tot sângele se grăbește către zonele bătăliei. Chimia coagulării se pregătește să reziste la răni cu cheaguri rapide. Sistemul de alarmă este în alertă!

Chiar dacă nu te bați de fapt, poți muri pe loc dacă ești predispus la accidente coronariene. În acest caz, stresul reprezentat de pregătirea pentru luptă te va ucide. Gândește-te bine la asta. Cine a fost asasinul? Bețivul nici nu te-a atins. Te-ai omorât singur. Cât de mulți oameni se omoară singuri, prematur, pentru că nu cunosc consecințele comportamentului lor?

Necunoscându-le, ai putea, de asemenea, să înțelegi greșit situațiile într-un sens opus. Observi un individ care se comportă irațional și crezi, în mod greșit, că este un bețiv inofensiv. De fapt, este un nebun stăpânit de mania omuciderii care are un pumnal în mână. În acest caz, comportarea

corectă ar fi să dai alarma și să pui în funcțiune mecanismul de stres „luptă sau fugi". Aici există un pericol fizic iminent și fie trebuie să îl dezarmezi, fie să scapi prin fugă de pe scenă pentru a supraviețui. Iată de ce este important să evaluezi problemele de zi cu zi ca și cum ar fi cu adevărat periculoase sau nepericuloase.

90% dintre confruntările noastre în viață sunt cu prădători imaginari. „Fierbem în suc propriu" și ne luptăm cu noi înșine deoarece reacția potrivită la cea mai mare parte a problemelor noastre zilnice nu este nici de a lupta, nici de a nu o rupe la fugă. De vreme ce nu avem unde să fugim și nimeni pe care să-l putem lovi, cea mai mare parte din noi suntem prinși într-o „capcană invizibilă" care ne poate duce la o mulțime de maladii legate de stres.

Este mai bine să învățăm să ne adaptăm la și să trăim cu anumite situații în loc să reacționăm într-o stare de alarmă și rezistență. Alarma și rezistența ca stil de viață conduc la extenuare timpurie. Indivizii afectați emoțional își epuizează literalmente toate rezervele de energie înainte de termen și se uzează prea devreme.

3. *Adună bunăvoința și aprecierea celorlalți.* Lipsa de ură și prezența iubirii par să inspire genul potrivit de energie sau „eustres". Cuvântul eustres face legătura între prefixul grecesc pentru *bun* și stres *(eu-stres)* într-un mod similar cu *euforie* și *eufonie*. Cu cât ne modificăm mai mult egocentrismul și egoismul „încorporat", cu atât ne vor accepta mai mult ceilalți oameni. Cu cât suntem mai mult acceptați de ceilalți, cu atât ne vom simți mai în siguranță și va trebui să îndurăm mai puțin stres negativ.

Dr. Selye a observat că unul dintre cele mai eficiente secrete ale unei bune conviețuiri este să îi convingem pe ceilalți să împărtășească dorința noastră naturală de bunăstare. El a spus

că acest lucru poate fi realizat numai făcând un efort constant de a câștiga respectul și gratitudinea semenilor noștri, bărbați și femei. Selye a reformulat citatul din *Biblie* - „Iubește-ți aproapele ca pe tine însuți"- în propriul său cod de comportare: „Câștigă dragostea aproapelui tău". În loc să încercăm să acumulăm bani sau putere, el a sugerat să acumulăm bunăvoință făcând ceva care să îl ajute pe aproapele nostru. „Acumulează bunăvoință", ne-a sfătuit dr. Selye, „și casa ta va fi plină de fericire."

Ultima dată când l-am văzut pe Hans Selye a fost într-o cameră de hotel în Canada la începutul anului 1982. Ca de obicei, era plin de optimism și entuziasm. Va fi de-a pururi ca un cadran solar în viața mea. Una din poeziile sale favorite este un proverb pe care l-a auzit adesea în timpul copilăriei sale petrecute în Austria și Ungaria. Mi-a spus că l-a ajutat să nu poarte pică și să uite repede incidentele neplăcute:

> Imită cadranul solar,
> Numără numai zilele însorite.

Înveselește-te pentru a fi sănătos și fericit

În capitolul precedent am vorbit despre optimism și încredere. Am aflat că Norman Cousins a învins o maladie incurabilă râzând și încercând să se facă bine din nou. Indiferent de calitățile curative ale râsului, nu este distractiv să râzi mult? Nu sunt pasionat foarte mult de obișnuitele comedii lipsite de naturalețe sau de umorul facil. Îmi place umorul adevărat, umorul vieții de fiecare zi.

Umorul înseamnă să râzi de tine însuți, atunci când te-ai luat prea în serios. Umorul înseamnă să râzi de viață, în general.

Oscar Wilde spunea: „Oamenii nu sunt niciodată atât de banali ca atunci când se iau pe ei înșiși foarte în serios". Îmi place umorul așa cum îl vede Andy Rooney, care poate chiar să găsească ceva umoristic în legătură cu fiscul.

Oamenii care au optzeci de ani sau mai mult au ceva uimitor. Mulţi dintre ei par a avea un mare simţ al umorului. Norman Vincent Peale, Maurice Chevalier, Rose Kennedy, Lowell Thomas, Bob Hope şi George Burns sunt exemple de primă mărime. Deşi Art Linkletter mai are aproape un deceniu până să ajungă în floarea vârstei, la optzeci de ani, el este unul dintre puţinii oameni din lume care se poate purta şi care poate discuta, la nivelul lor, cu copiii; el a făcut asta în tot timpul vieţii lui de adult. Danny Kaye este poate singura persoană, în afara lui Art Linkletter, pe care am văzut-o interacţionând cu copiii la fel de bine ca şi acesta.

Aproximativ o dată la două luni, îmi fac apariţia la întâlnirile Positive Living, organizate de-a lungul şi de-a latul Statelor Unite ale Americii, alături de Art Linkletter, Paul Harvey, Zig Ziglar, Robert Schuller şi Norman Vincent Peale.

Credinţa şi umorul sunt cele două pietre de temelie care fac ca fiecare dintre aceste personalităţi marcante să se numere printre cele mai mari din Statele Unite ale Americii. Mi-a făcut întotdeauna plăcere să mă aflu alături de toţi aceştia. În special mă bucur de prietenia ce mă leagă de Art Linkletter şi genul lui de umor care îl face să nu aibă vârstă.

Art a descoperit secretul tinereţii: se uită la viaţă cu ochii unui copil. Atunci când Art se adresează Americii, ne încurajează pe noi toţi să râdem de noi înşine şi să descoperim copilul care există în fiecare din noi. Copiii cresc, îmbătrânind în acelaşi timp. Art ne recomandă să nu creştem. El ne reaminteşte de tinereţea noastră numărând încă o dată unele din interviurile „serioase" pe care le-a luat, de-a lungul anilor, unor copii, în emisiunile lui.

În întâlnirile noastre, când este vorbitorul principal, în faţa a zece mii de oameni, Art Linkletter ne reaminteşte că „lucrurile cele mai afurisite sunt spuse de copii". El îşi aminteşte de o fetiţă de trei ani, care avea nişte ochi mari, căprui, pe care a întrebat-o: „Ce faci pentru a o ajuta pe mama ta?". „O ajut pe mami să pregătească masa de dimineaţă.", a replicat ea, plină de zel. „Şi ce faci tu ca să o ajuţi pe mami să pregătească micul dejun?, a întrebat Art. Fetiţa nu a ezitat: „Pun pâinea în prăjitorul de pâine, dar mama nu mă lasă să o fac să «zboare» de acolo!".

Art l-a întrebat pe un băiat de şcoală primară ce face tatăl lui pentru a-şi câştiga existenţa; băiatul a luat microfonul ca şi cum acesta ar fi fost un cornet cu îngheţată. „Tati este poliţist", a început băiatul. „El prinde escroci şi spărgători, îi pune să desfacă mâinile şi picioarele, le pune cătuşele, îi duce la post şi îi bagă la închisoare!" „Vai de mine", a replicat Art, „pariez că mama ta este îngrijorată pentru tatăl tău, nu-i aşa?" „Aiurea", l-a asigurat băiatul pe Art, „el îi aduce o mulţime de ceasuri şi inele şi bijuterii. Nu-i pasă de loc de ce face tata!"

Povestea care îmi place cel mai mult este cea despre tânărul căruia Art i-a dat să rezolve o problemă într-una din emisiunile lui. „Să spunem", a început Art, „că eşti pilot pe un avion comercial, că zbori spre Hawaii, cu 250 de pasageri la bord şi că te lasă motoarele. Ce ai face într-o asemenea situaţie, dacă ai fi pilot?". Băiatul s-a gândit un moment şi apoi a venit cu soluţia. „Aş aprinde semnalul pentru prinderea centurii de siguranţă şi apoi aş coborî cu paraşuta!" A părut mândru de răspunsul lui, până ce a auzit publicul din studio râzând. Art i-a venit repede în ajutor. „A fost un răspuns grozav, fiule. Nu au râs de tine, au fost mulţumiţi de ceea ce ai spus", l-a consolat Art. Băiatul tot nu părea mulţumit, când a răspuns: „Da, dar m-aş fi întors în avion. M-aş fi dus doar să iau benzină!"

Haideţi să ne adaptăm la urcuşurile şi coborîşurile vieţii păstrându-ne simţul umorului. Să păstrăm copilul în viaţă şi treaz în noi. Aminteşte-ţi, ştii că îmbătrâneşti când copiii tăi sunt oameni maturi... când te pasionează jocurile video... când îţi tresaltă inima de fiecare dată când o tânără atrăgătoare trece pe lângă tine... şi când persoana mică de statură cu părul cărunt pe care o ajuţi să treacă strada este propria ta soţie!

Tu şi cu mine nu vom îmbătrâni niciodată atât timp cât putem vedea minunile vieţii cu ochii unui copil. Copiii par să găsească la fel de amuzante cutiile de carton în care sunt împachetate jucăriile ca şi jucăriile înseşi. Copiii râd de aproape orice - animale, insecte, fluturi, stropitori, piñata*, glume proaste şi propriile lor feţe zărite în oglindă.

* În Mexic, în timpul unor serbări, piñata - cutie din lut sau carton - este agăţată de tavan şi spartă cu un băţ de copiii legaţi la ochi pentru a obţine ce se află în interiorul cutiei: jucării, bomboane etc (n. tr.).

Atât timp cât ne putem uita la noi înșine cu ochii unui copil și nu ne luăm prea în serios, am învățat care este esența adaptabilității. De vreme ce schimbarea este inevitabilă, știm că mîine va aduce o nouă surpriză, o nouă provocare și o nouă bucurie. Abia așteptăm să vedem ce ne promite fiecare zi, descoperind secretul că trăim, aici și acum, fericitele zile de odinioară.

Zece pași de acțiune către adaptabilitate

1. Examinează-ți simțul umorului pentru a determina cât de mult te-a servit. Este în principal un depozit de glume și anecdote sau funcționează - cum ar trebui - pentru a te ajuta să percepi propriile aspecte ridicole?
2. Asumă-ți responsabilitatea pentru emoțiile tale. Când începi să te înfurii, recunoaște faptul că ești stăpân pe propriile emoții. Ieși dintr-o potențială situație ostilă. Atunci când vorbești despre mânia sau nemulțumirea ta, spune: „Sunt furios când văd ce se întâmplă", în loc să spui: „Mă înfurii când faci asta". Numai tu singur te poți înfuria.
3. Atunci când cerți pe cineva sau îți exprimi nefericirea, încearcă să o faci după ce ți-ai potolit dorința de a te bate sau de a fi supărat. Îți poți transmite cel mai bine sentimentele când poți vorbi cu o voce normală, fără tot acel limbaj belicos al corpului. Când ești supărat, încearcă un exercițiu fizic de substituire, cum ar fi alergarea, tenisul, handbalul, ce implică un impact de eliberare a adrenalinei din organismul tău. Lasă-ți mintea să vorbească, dar critică respectivul comportament fără a-l ataca pe celălalt.
4. Nu ești niciodată câștigător într-o dispută. Poți câștiga doar o înțelegere.
5. Consideră schimbarea ca pe ceva normal. Monitorizează în mod constant și evaluează-ți capacitatea pentru schimbarea ritmului, pentru flexibilitate, pentru idei noi, pentru surprize și pentru adaptabilitatea rapidă la schimbare.
6. Nu te angaja într-o administrare de genul „totul sau nimic". Dacă lucrurile nu funcționează exact în modul în care le-ai planificat, salvează o situație bună. Nu trebuie să fii la fel ca echipa numărul unu care pierde un meci și crede că tot sezonul a fost un eșec total. Nu căuta o perfecțiune nerealistă în ceilalți sau în tine însuți. Te va face să îți discreditezi în mod continuu realizările și orice faci va fi o nereușită.
7. Permite-le celorlalți să își asume responsabilitatea pentru propriul comportament. Nu te angaja în jocul autoînvinuirii sau

al falsei vine, când celorlalți, apropiații tăi, li se întâmplă lucruri neplăcute. Dincolo de respectarea rezonabilă a legii și siguranței personale, chiar proprii tăi copii sunt responsabili de viața lor. Construiește adaptabilitate în casa ta și în locul unde îți desfășori activitatea, în așa fel încât curajul și flexibilitatea să fie doi factori solizi.

8. Învață să spui „nu" ca și cum ar însemna: „da, am promis deja altcuiva". Unul dintre cele mai bune moduri de a elibera stresul este să îți planifici timpul în așa fel încât să poți, în mod confortabil, să îți ții promisiunile pe care le-ai făcut. A fi tot timpul „sub amenințarea armei" este caracteristica așa-numitului comportament de tip A, care mărește riscul maladiilor coronariene și al altor boli legate de stres. A spune „nu" în avans este mult mai puțin dureros decât a admite mai târziu: „Îmi pare rău, nu am putut să vă livrez marfa". Numai tu te poți plasa „sub amenințarea armei".
9. Simplifică-ți viața. Renunță la activitățile neclare și nonproductive. Continuă să te întrebi, cel puțin o dată pe săptămână: „Dincolo de rutina normală a muncii zilnice și a programului meu, care este esența vieții mele și ce vreau să fac cu adevărat pentru a-mi petrece timpul?".
10. Angajează-te în modalități de recreere inspiratoare. Scoate afară zmeele, pune mâna pe Frisbees, șterge praful de pe coșul pentru picnic, împărtășește un proiect copiilor, du-te la teatru, la musicaluri și uită-te la emisiuni TV și la filme care îți merg la suflet.

Întrebări referitoare la adaptabilitate

1. Dorești ca timpurile să fie așa cum erau altădată? Care sunt frazele „trădătoare" pe care le auzi de la ceilalți sau pe care le spui tu însuți?
2. Te poți adapta cu ușurință la schimbare? Gândește-te la câteva exemple referitoare la modul în care ai făcut recent față schimbării.
3. Te simți constrâns de viață? Ce faci pentru a elibera presiunea? O faci în mod regulat, planificat sau trebuie să „explodezi"?
4. Te afli pe un drum bătătorit? Dacă da, încearcă să îl descrii. Ce anume face ca slujba ta sau alte aspecte ale stilului tău de viață să fie „un drum bătătorit"?
5. Lucrurile mărunte te supără? Ce gen? Când? Încearcă să identifici care sunt aceste lucruri mărunte și ce poți face în legătură cu ele.
6. Poți râde de greșelile tale? Întreabă-ți soțul/soția sau prietenii apropiați dacă ei cred că o faci.

Sămânţa perseverenţei 9

DORINŢA DE A CÂŞTIGA ESTE TOTUL

- Al nouălea secret foarte bine păstrat pentru obţinerea secretului în viaţă.
- Wilma a venit din urmă
- Trebuie să începi de undeva
- Încearcă întotdeauna să obţii aurul
- O legendă vie
- Ce a spus de fapt Vince Lombardi
- Secretul din spatele arcadelor aurii
- Nu este niciodată prea târziu pentru a încerca
- Zece paşi de acţiune către perseverenţă

Am vorbit deja despre Sămânţa încrederii într-un alt capitol. Sămânţa perseverenţei este similară, dar este diferită în ceea ce priveşte testul încrederii. Perseverenţa este prezentă când soarta este împotriva ta, dar tu ştii că ai dreptate.

Una dintre cele mai importante trăsături de caracter, comună tuturor indivizilor de succes pe care i-am studiat, este aceea că toţi cred în Dumnezeu. Fiecare dintre ei crede că este o parte integrantă a planului Atotputernicului. Cu această credinţă în ordine şi în promisiunea că lumea este a lor, ei au reuşit să dezvolte o imaginaţie creatoare, autostimă, înţelepciune, scopuri şi o încredere profundă în convingerile şi angajamentele lor. Credinţa lor a fost sistemul fundamental ce le-a permis să se aplece şi să se dezvolte pe aripile schimbării, fără ca spiritele lor să cedeze. Această abilitate de a se apleca şi de a-şi reveni este demonstrată de neobişnuita lor adaptabilitate şi de obiceiul lor de a vedea partea luminoasă a celei mai întunecate situaţii.

Al nouălea secret foarte bine păstrat pentru obţinerea sucesului în viaţă

Poate că de aceea adevăratul succes este un secret atât de bine păstrat. Cea mai mare parte a oamenilor irosesc zile şi ani fără număr visând la el. Toată lumea vorbeşte, scrie, îl vede şi se duce la diverse întâlniri pentru a auzi mai multe despre el. Dar nu se întâmplă foarte multe lucruri care să-l facă să apară. De ce? Oamenii spun că

aşteaptă şi cred într-un miracol. Dar miracolele s-au dovedit a fi credinţa în acţiune. Când cineva spune: „Este un miracol ceea ce se petrece", continuă pe nerăsuflate cu: „este un răspuns la rugile noastre" şi „nu ne-a părăsit niciodată speranţa că dacă vom continua să muncim, îl vom vedea prin intermediul acestei munci".

> Cel de-al nouălea secret foarte bine păstrat pentru obţinerea sucesului în viaţă este următorul: câştigătorii muncesc pentru a face lucruri pe care majoritatea oamenilor nu doresc să le facă.

Veţi observa că am spus: „muncesc pentru" a face lucruri pe care ceilalţi „nu doresc" să le facă. Nu am spus „nu sunt în stare" să le facă. Am spus „nu doresc". Individul care nu doreşte să citească, să muncească ori să se roage este adevăratul perdant în jocul vieţii. Cei care nu pot să citească, nici să muncească, nici chiar să se roage datorită unei incapacităţi sau a mediului apăsător, nu sunt perdanţi. Ei sunt eroi în lupta dată pentru a ajunge la linia de sosire. Perdanţii în viaţă sunt cei care doresc să arate, să câştige, să se îmbrace, să îşi ia concediu, să călătorească, să aibă proprietăţi, să se pensioneze şi să fie ca altcineva. Pierd prin neprezentare, mai degrabă decât prin înfrângere în arena vieţii. În Statele Unite ale Americii nu există nici o scuză pentru neprezentare şi disperare. Aruncăm la gunoi în fiecare săptămână ceea ce oamenii din ţările nedezvoltate mănâncă într-un an. O cină de Thanksgiving pentru o familie de americani alcătuită din cinci membri ar putea hrăni, timp de o lună, douăzeci de persoane muritoare de foame din una din ţările nedezvoltate.

Nici o condiţie socio-economică din această ţară nu interzice plantarea şi udarea Seminţelor generozităţii. Mr. T, personajul din filmul Rocky III, o spune pe şleau: „Poate că am crescut în ghetou, dar în mine nu există nici un fel de ghetou".

Da, există sărăcie, discriminare, ignoranţă, bigotism, injustiţie şi ironie în această ţară. Avem nevoie de acest „secret foarte bine păstrat" numit perseverenţă. Arătaţi-mi pe cineva care a reuşit în ciuda unei sorţi potrivnice şi vă voi arăta o persoană care ştie că perseverenţa este cea care contează.

Wilma a venit din urmă

Wilma dorea să muncească şi să facă lucruri pe care majoritatea oamenilor nu doresc să le facă. Cel dintâi gând al ei la vârsta de şase ani a fost: „Voi pleca din orăşelul acesta şi îmi voi face locul meu în lume". Este adevărat că mai călătorise şi mai înainte. Spitalul din Nashville, aflat în sud, la 72 km, a devenit casa sa departe de casă.

Născută prematur, cu complicaţii care au avut drept consecinţă faptul că s-a îmbolnăvit de scarlatină şi a făcut de două ori dublă pneumonie, Wilma nu a avut ceea ce s-ar putea numi un start bun în viaţă. După ce a făcut poliomielită, a rămas cu piciorul stâng deformat şi laba piciorului răsucită spre interior. Protezele pentru picioare erau o adevărată pacoste. Îi era greu să concureze cu fraţii şi surorile sale în cursa până la masă!

Îşi reaminteşte călătoriile cu autobuzul până la Nashville, pentru tratamente, care au durat încă şase ani. În „excursia" către spital se imagina trăind în casa impunătoare, albă, în stil colonial, de pe deal. La spital, îl întreba întotdeauna pe doctor, uneori de trei sau patru ori în timpul fiecărei vizite: „Când voi putea să renunţ la aceste proteze şi să merg fără ele?". Cu grijă, pentru a nu trezi false speranţe, el spunea întotdeauna: „Vom vedea".

În autobuz, pe drumul spre casă, se vedea pe sine mamă, cu copiii fericiţi adunaţi în jurul ei. Îi vorbea mamei ei despre visurile sale de a face ceva în viaţă şi de a pleca să cunoască lumea. Mama ei, care o iubea şi voia să o ajute, asculta răbdătoare şi o reasigura cu aceste cuvinte de neuitat: „Draga mea, cel mai important lucru în viaţă este să crezi şi să continui să încerci".

A început să creadă, pe la 11 ani, că într-o bună zi va renunţa la acele proteze. Doctorul nu era la fel de sigur, dar a sugerat ca Wilma să facă exerciţii de gimnastică medicală. Wilma a decis că mai multe exerciţii îi vor face mai mult bine decât câteva. Familia era baptistă şi onestitatea era o virtute pe care o practicase întotdeauna. Cu

toate acestea, în acest unic caz, ea a admis că „a schimbat puțin adevărul", doar puțin.

Wilma a continuat să se ducă și să se întoarcă de la spital, iar mama și tatăl luau cu ei uneori și un alt copil. Doctorul reușea să îi învețe pe fiecare cum să o ajute pe Wilma să își facă exercițiile zilnice. Dar ideea Wilmei despre masaj era diferită de cea a doctorului. Când părinții plecau de acasă, unul dintre frații sau surorile sale rămânea la ușă, „la pândă". Wilma își scotea în fiecare zi protezele și mergea în jurul casei, ore întregi, suferind mult. Dacă venea cineva, santinela o ajuta să se așeze din nou în pat și executa mișcările de masare a picioarelor, pentru a justifica faptul că protezele erau scoase. Aceasta a continuat aproximativ un an și, deși încrederea Wilmei creștea, la fel creștea și un sentiment chinuitor de vină. Se întreba cum să îi spună mamei sale despre acest program de reabilitare neautorizat, de gen „fă-o singur".

În cursul următoarei vizite de rutină la Nashville, Wilma a hotărît că a sosit „ziua judecății de apoi". I-a spus doctorului: „Aș vrea să vă împărtășesc ceva". Și-a scos protezele și a mers, prin cabinet, către locul în care stătea doctorul. Putea simți în spate privirea mamei sale în timp ce mergea, știind că acțiunile care o aduseseră în acest moment miraculos erau împotriva regulilor casei.

„De câtă vreme faci asta?", a întrebat doctorul, încercând să-și stăpânească uimirea.

„De anul trecut", a spus Wilma, încercând să nu se uite la mama ei. „Uneori... eu... îmi scot protezele și merg în jurul casei."

„Ei bine, de vreme ce ai fost onestă și mi-ai împărtășit toate astea", a replicat doctorul, „am să te las ca uneori să le scoți și să mergi în jurul casei." „Uneori" era singura permisiune de care avea nevoie. Nu le-a mai pus niciodată.

Trebuie să începi de undeva

Când Wilma a împlinit 12 ani, a descoperit că fetițele aleargă, sar și se joacă, la fel ca băieții. Ea stătea mai mult pe acasă și oamenii veneau întotdeauna să o viziteze. Pe măsură ce a început să exploreze un nou orizont, mai larg, a hotărît că ar trebui să cucerească ceva care să aibă de-a face cu sportul practicat de fete. Una dintre surorile sale, Yvonne, cu doi ani mai mare, avea un meci de selecție în echipa de baschet a fetelor. Wilma a decis să dea și ea proba, gândindu-se că va fi distractiv să poată să joace în aceeași echipă cu sora ei. A fost distrusă când a aflat că, din treizeci de fete care dăduseră proba, nu a fost aleasă printre cele douăsprezece finaliste. A alergat acasă, făgăduindu-și că le va arăta că era îndeajuns de bună. O, cât de mult dorea să le arate copiilor, care nu se jucaseră niciodată cu ea, că era îndeajuns de bună!

Atunci când a ajuns acasă, a observat mașina antrenorului pe aleea din fața casei. „O, nu", s-a gândit ea, „nici măcar nu mă lasă să le spun eu părinților că nu am reușit să fiu admisă în echipă!" A alergat la ușa din spate și a intrat tiptil în casă. A împins ușa de la bucătărie pentru a auzi ce se vorbea în sufragerie.

Antrenorul explica la ce oră se va întoarce sora ei acasă după antrenament, cât de multe excursii vor face, cine îi va însoți și toate detaliile pe care trebuiau să le cunoască părinții despre fiica lor care fusese admisă în echipă. Tatăl Wilmei era o persoană tăcută, dar când vorbea, știai că ce spune este lege. „Sunt de acord cu intrarea Yvonnei în echipa dumneavoastră cu o condiție", a spus tatăl. „Orice doriți", l-a asigurat antrenorul. „Fetele mele nu călătoresc decât împreună", a spus încet tatăl, „și dacă o vreți pe Yvonne, va trebui să o luați pe Wilma ca însoțitoare." Nu era exact ceea ce voia ea, dar era un început!

Wilma a descoperit curând că a fi plasat într-o echipă de către tatăl tău și a fi selectat pentru a face parte din echipă de către antrenor erau două lucruri complet diferite. A putut simți resentimentele celorlalte douăsprezece fete; dar de asemenea a fost amețită atunci când a văzut uniformele. Erau frumoase, noi, din satin negru cu auriu. Prima uniformă este importantă când joci la Pop Warner sau Little League, când devii cercetașă sau intri în armată; ea îți creează un sentiment special de identitate. Aparții cuiva, atunci când îmbraci această uniformă. Până la ea s-au terminat uniformele noi, așa că i-au dat una verde cu auriu, din vechea serie. „Nu are importanță", s-a gândit ea, pe când stătea la capătul băncii în timpul sezonului, „voi avea și eu noroc."

În cele din urmă, şi-a făcut curaj să îl înfrunte pe antrenor şi să-i vorbească de minunata sa obsesie. „Soldatul rămas în urmă" a intrat în biroul său şi l-a găsit aşa cum i se păruse întotdeauna, oarecum brutal şi foarte direct. „Ei bine, ce vrei?", a întrebat el. Wilma uitase discursul pregătit dinainte şi se clătina de pe un picior pe altul. „Vorbeşte", a spus antrenorul, „oamenii care au lucruri importante de spus, le spun! Dacă nu spui despre ce este vorba, nu voi şti niciodată ce problemă ai."

În cele din urmă, a izbucnit: „Dacă îmi acordaţi zece minute din timpul dumneavoastră, doar zece minute - în fiecare zi -, veţi avea un sportiv de talie mondială."

El a râs, necontrolat, nefiind sigur că a auzit bine acele cuvinte îndrăzneţe. Wilma se întorcea să plece, dar el a oprit-o. „Stai puţin", a spus el. „Îţi dau cele zece minute pe care le vrei, dar aminteşte-ţi că voi fi ocupat cu adevăraţii sportivi de talie mondială, persoane care primesc burse şi termină colegiul."

Wilma era atât de emoţionată că se ducea în fiecare zi la şcoală purtând, sub hainele de oraş, costumul de sport. Când suna clopoţelul, era primul copil din sala de gimnastică, pentru a primi cele zece minute de antrenament personal. A devenit evident imediat că cea mai mare parte a antrenamentului urma să fie verbal şi că făcea puţine progrese traducând cuvintele în adevărate aptitudini de baschetbalist. Într-o zi, pe când plângea cu lacrimi amare, doi băieţi pe care îi cunoştea de mult timp au venit şi au încercat să o consoleze.

„Nu pot să înţeleg de ce îmi este atât de greu să fac ce îmi spune antrenorul. Am nevoie de ajutor", a spus ea, încetişor.

„Vom merge cu tine la şedinţa de zece minute şi apoi te vom ajuta să pui în practică ce îţi spune antrenorul", s-au oferit ei.

Au început în ziua următoare. Cea mai bună prietenă a Wilmei li s-a alăturat, aşa că puteau să joace, doi la doi, baschet pe o jumătate de teren. Zi după zi, au ascultat şi s-au antrenat, au ascultat şi s-au antrenat - stăpânind jocul de baschet.

Când Wilma şi prietena ei au fost selectate în anul următor în echipă, amândouă s-au întrebat dacă se vor descurca într-adevăr pe teren cum se descurcaseră în timp ce învăţau să joace. Atunci când

cele două fete inseparabile discutau despre visurile şi temerile reciproce, au decis că singurul lucru pe care îl puteau face era *să fie cele mai bune.* Au fost de acord că dacă asta nu era suficient sau dacă nu se vor descurca în situaţia dată, vor fi mulţumite cu experienţa câştigată şi vor renunţa, sigure că au câştigat ceva semnificativ pentru restul vieţii lor. În fiecare dimineaţă, în timpul sezonului, alergau să se uite în ziar, pentru a vedea ce scria despre jocul lor din seara precedentă. De acum era ceva obişnuit: prietena Wilmei era numărul unu, iar Wilma era numărul doi.

Încearcă întotdeauna să obţii aurul

În timp ce alerga încolo şi încoace pe terenuri în anul acela, încercând să o depăşească pe prietena ei în competiţia lor amicală pentru locul unu în top, exista cineva care o urmărea. Nu cunoştea persoana care urmărea fiecare joc al echipei liceului şi căuta referinţe pentru dosarul ei, dar era vorba de Ed Temple, cunoscut peste tot în lume, antrenor al prestigioasei echipe de alergătoare Tigerbelles de la Universitatea statului Tennessee (Nashville). Sub îndrumarea sa, unele membre ale echipei ajunseseră cele mai rapide femei din ţară. Temple a întrebat dacă în echipa de baschet există voluntare interesate să devină alergătoare. Wilma a raţionat simplu: „Sezonul de baschet s-a sfârşit, ceea ce înseamnă că nu mai sunt jocuri, nici antrenamente... ceea ce înseamnă mai mult timp pentru treburile casnice. De ce să nu mă ofer voluntar pentru alergări?".

Prima dată când Wilma a alergat într-o cursă, a descoperit că îşi poate depăşi prietena. Apoi le-a depăşit pe toate celelalte colege de liceu - apoi pe fetele de la toate liceele din statul Tennessee. Ea şi prietena ei au hotărît să încheie un armistiţiu şi să îşi stabilească „fieful" competitiv, pe termen lung, prin negociere. Ea va fi Numărul unu la alergare, iar prietena ei va fi Numărul unu în baschet.

La 14 ani, elevă de liceu fiind, s-a alăturat echipei de alergătoare Tigerbelles şi a început antrenamente serioase la Universitatea statului Tennessee, după şcoală şi în weekenduri. În campus a cunoscut o tânără minunată, pe nume Mae Faggs, care antrenase

deja două echipe olimpice ale Statelor Unite ale Americii. Mae a fost singura persoană - în afara familiei - căreia adolescenta i-a împărtășit visul ei. I-a împărtășit și frustrările din primii ani, lupta ei cu protezele și cum te simți când nu ai nici o ocazie de a aparține unei echipe. Încurajarea, instruirea și antrenarea au continuat și la fel au continuat și victoriile sale. La sfârșitul primei veri, câștigase cursele de 75 și 100 m și era în echipa câștigătoare a cursei de ștafetă de 400 m juniori la întâlnirea AAU (Amateur Athletic Union) desfășurată la Philadelphia.

Într-o zi, după aproape doi ani, Mae Faggs i-a spus protejatei sale: „Ai vrea să faci parte din echipa olimpică?". Răspunsul Wilmei a fost tipic pentru tinerețea ei și a reflectat ceea ce își închipuise în timp ce călătorea cu autobuzul la Nashville și înapoi: „Vom călători?".

„Da, bineînțeles", a răspuns Mae, „Jocurile Olimpice din 1956 vor avea loc în Australia."

„Când plecăm?", a întrebat Wilma.

Mai întâi trebuiau să se califice pentru Olimpiadă la selecția de la American University din Washington, DC. În preliminarii, în timpul cursei de 200 m, a luat startul prima. Era prima, în frunte, înaintea lui Mae Faggs, și s-a uitat în jur, pentru a vedea unde se află prietena ei. Mae a accelerat și a ajuns prima. Wilma a terminat cursa a doua. „M-ai dezamăgit", a spus Mae după întrecere. „Nu este suficient să te califici; trebuie să încerci întotdeauna să obții aurul."

Wilma a fost eliminată în semifinale în cursa de 200 m la Jocurile Olimpice de la Melbourne, în 1956, dar a câștigat medalia de bronz ca membră a echipei, terminând a treia în cursa feminină de 400 m. A fost jumătate fericită, jumătate nefericită în restul timpului petrecut în Australia. Și-a spus sieși că acest gen de performanță nu se va mai repeta; data viitoare, va face ce trebuie. Avea doar 16 ani, era încă la liceu, și se angaja deja să câștige în 1960!

Întoarsă acasă, a rezistat oricărei tentații de a profita de pe urma noului ei statut de celebritate. Ar fi putut să se poarte cu nasul pe sus cu copiii din vecini, care fuseseră atât de cruzi cu ea pe când era doar o invalidă care se deplasa cu protezele metalice. În loc de asta, le-a dat voie să se uite la medalia de bronz și a vorbit cu ei despre emoțiile prin care trecuse pentru a o câștiga. Foștii ei „călăi" erau acum

prietenii ei, delectându-se cu sentimentul că au un campion de talie mondială, care apare doar o singură dată în viață într-un orășel precum Clarksville, Tennessee.

Când vorbim de dedicare și stăruință, există tendința de a ne reaminti numai de momentele principale și de a uita realitățile chinuitoare ale ceea ce înseamnă să fii „de talie mondială" în orice domeniu. Este important să ne reamintim că în acea vreme nu existau burse sportive pentru femei și că Wilma plătea pentru a ajunge la Universitatea statului Tennessee. În același timp, în fiecare zi aveau loc antrenamente. În plus, era obligatoriu pentru fiecare tânără să aibă, în medie, calificativul „B" sau mai bun și să obțină optsprezece unități pentru a rămâne membră a clubului de alergătoare Tigerbelles.

Pentru a se menține la „nivelul câștigătorului", a recurs la un tip de program extrașcolar, propriu, similar cu cel pe care îl avusese cu mulți ani în urmă, când învăța să meargă fără protezele pentru picioare. Când realiza că rămâne în urma celorlalte fete din echipă din cauza sarcinilor de muncă și studiu, se furișa pe scara de incendiu a dormitorului și alerga pe pistă de la opt la zece seara. Apoi urca din nou scara de incendiu și ajungea în pat la timp pentru „Stingere" și „Verificare". La răsăritul soarelui, începea istovitorul program de antrenament. În fiecare dimineață, trebuia să alerge de la ora șase la ora zece, iar după-amiaza din nou, la ora trei. Săptămână după săptămână, an după an, a urmat același program monoton, solicitant. Și asta a durat peste o mie două sute de zile!

O legendă vie

Când a pășit, în vara anului 1960, pe stadionul din Roma, Wilma era pregătită. Cei aproximativ 80 000 de spectatori au început să aclame sălbatic, simțind că este una dintre acele atlete olimpice speciale care au câștigat inimile spectatorilor întregii lumi de-a lungul istoriei (precum Jesse Owens și Babe Didrikson înaintea ei sau ca Olga Korbut și Bruce Jenner după ea). Pe când se încălzea pentru prima cursă, de pe stadion au început să se ridice, cadențat, strigăte de: „Wilma, Wilma, Wilma". Ea nu s-a îndoit nici o clipă, și nici ei nu

se îndoiau, cine urma să urce pe cea mai înaltă treaptă a podiumului la festivitatea de premiere.

A realizat trei performante electrizante, năpustindu-se și obținând victorii ușoare în cursele de 100 m și 200 m și ducând echipa feminină a Statelor Unite ale Americii pe locul întâi în cursa de ștafetă de 400 m. Trei medalii de aur - prima femeie din istorie care a câștigat trei medalii de aur la alergare! Și fiecare din cele trei curse fusese câștigată stabilindu-se un record mondial de timp.

Fusese o fetiță handicapată care mergea cu autobuzul la Nashville, izolată de vecini, dar susținută de părinți, familie și câțiva prieteni loiali. Acum era Wilma Rudolph, o legendă vie.

De la acele momente petrecute pe stadionul din Roma, s-au întâmplat multe care au recompensat-o pentru disciplina și sacrificiile făcute. Au fost parăzi, o audiență particulară acordată de președintele John F. Kennedy la Casa Albă, Premiul „Sportiva anului" și prestigiosul premiu Sullivan, acordat celor mai buni sportivi amatori din Statelor Unite ale Americii. (Wilma a fost a treia femeie din istorie care l-a primit.) Apoi a urmat o carte, cu povestea vieții ei, și un film de televiziune - o adaptare a cărții -, *Wilma*, cu Cicely Tyson și Shirley Jo Finney. În tot acest timp, demnitatea ei a rămas intactă. Când i se spunea că este o „legendă vie", Wilma răspundea cu franchețe: „Atunci când alergi, te implici; încerci tot timpul să stăpânești ceva. Și nu ajungi niciodată acolo. Cred că asta înseamnă să fii campion: dorința de a continua să muncești și să lupți pentru a-ți îmbunătăți performanțele în fiecare zi."

Am întâlnit-o pentru prima dată pe Wilma Rudolph în martie 1980 la o întâlnire publică în Olimpia, Washington, sponsorizată de un grup ce aparținea bisericii locale. Wilma, Norman Vincent Peale și cu mine urma să conferențiem într-o sală de gimnastică mare, plină cu câteva mii de copii și adulți. Wilma a început să își spună povestea fără să gesticuleze, fără vorbe mari, fără să înfrumusețeze lucrurile, așa cum fac de obicei personalitățile care au urcat pe podium. Publicul era în mâinile ei, dar nu ea îi pusese acolo. Ei se lăsaseră în mâinile ei, deoarece povestea pe care o spunea era adevărată. Nu era vorba despre extazul încercat atunci când câștigi; era vorba mai mult despre familie, prieteni buni, probleme, rugi, dezamăgiri și luptă.

Pe când se apropia de final, dr. Peale s-a aplecat spre mine și mi-a șoptit: „Este o ființă cu totul deosebită, nu-i așa?". Am încuviințat dând din cap și am ascultat ultimele ei cuvinte: „Poate că sunt sportivi de talie mondială, superstaruri, dar asta nu îi deosebește de oamenii de talie mondială. Am avut de făcut față multor probleme, asemănătoare cu ale dumneavoastră, în timp ce creșteam și sper ca povestea mea să poată ajuta, într-un anume fel, chiar neînsemnat, o persoană să creadă că se poate schimba, că poate deveni mai bună și că se poate dezvolta".

Astăzi, o veți găsi pe Wilma ținând un discurs care dă tonul unui congres important sau care atrage atenția asupra problemelor fundamentale ori ajutând vreo viitoare stea olimpică. Îi place foarte mult să țină cursuri, seminarii și să ofere sprijin financiar prin intermediul Fundației Wilma Rudolph din Indianapolis, ajutând pe cineva care vine din urmă să meargă înainte*.

Ce a spus de fapt Vince Lombardi

Wilma Rudolph s-a dovedit a fi o câștigătoare, împotriva sorții potrivnice. Nu s-a lăsat niciodată înfrântă. Și-a propus să câștige și a câștigat. Se pare că, în cazul câștigătorilor, aceasta contează mai mult decât să fii talentat, să ai cel mai bun echipament sau cele mai mari resurse financiare.

Vince Lombardi, antrenorul legendar al echipei Packers, din Green Bay, a fost etichetat (pe nedrept, după opinia mea) ca specialist în „a câștiga prin intimidare". În multe din filmele de tip gândire pozitivă, este pronunțat sloganul său nemuritor: „A câștiga nu este totul; este *singurul* lucru care contează!".

Nu sunt convins că Lombardi a spus cu adevărat asta și, dacă a făcut-o, nu sunt sigur că a fost interpretat în mod corect. Un prieten de-al meu din Wisconsin, care l-a auzit de multe ori vorbind pe Vince, și care este un fan convins al echipei Packers, mi-a arătat câteva transcrieri ale discursurilor lui Vince. Ne-am uitat la aceste transcrieri

* Pentru mai multe informații despre Wilma Rudolph, vezi Wilma: The Story of Wilma Rudolph, Signet Books.

ale mentorului charismatic al echipei Packers, echipă ce părea invincibilă, și iată ce am putut citi: „A câștiga nu este totul... dar *dorința* de a câștiga este totul".

Este o deosebire destul de mare, nu-i așa? Dorința sau „încrederea în acțiune" este deosebirea. Cea mai citată și mai populară „predică" a lui Vince Lombardi este, se pare, preferată de mulți lideri din diverse domenii.

Secretul din spatele arcadelor aurii

Într-o după-amiază, soția mea și cu mine am fost invitați acasă la Ray Kroc, fondatorul celebrei rețele de restaurante McDonald's, cunoscută în întreaga lume. Deși am vorbit doar treizeci de minute sau cam așa ceva, am învățat o mulțime despre omul aflat în spatele firmei McDonald's. Două slogane ale sale spun mai multe decât ar putea să o facă numeroase pagini de istorie.

Primul este unul pe care bunica mea obișnuia să îl repete în timp ce lucra în grădină: „Atât timp cât ești verde, te dezvolți; imediat ce ești copt, începi să intri în descompunere".

Al doilea slogan al lui Kroc este favoritul meu și era și al lui Lombardi:

> Insistă: Nimic pe lume nu poate înlocui stăruința. Talentul nu o va face; nimic nu este mai obișnuit decât oamenii talentați care nu au succes. Geniul nu o va face; geniul neînțeles este aproape un loc comun. Educația nu o va face; lumea este plină de oameni educați care au eșuat. Numai stăruința și hotărârea sunt atotputernice*.

Aceasta rezumă de ce cred că perseverența este un secret pentru obținerea succesului atât de important și de bine păstrat. Toată lumea vrea să aibă succes, dar puțini doresc să facă efortul, să plătească prețul și să facă ceea ce este necesar. În cele zece seminarii

* Kroc, Ray A., *Grinding It Out* (New York: Berkley, 1978), p. 201.

ale mele, îi dau fiecărui participant un poem scris de mine - sub formă de poster - care cuprinde, în mare, crezul lui Lombardi. Cred că vă va face plăcere să aveți și dumneavoastră acest poem:

Dacă tu crezi că poți, chiar poți

Poți să fii un câștigător pe toate planurile, chiar dacă ești începător,
Dacă tu crezi că poți, chiar poți - dacă tu crezi că poți, chiar poți;
Poți să câștigi medalia de aur, poți să călărești propriul armăsar negru,
Dacă tu crezi că poți, chiar poți - dacă tu crezi că poți, chiar poți.
Nu este vorba de talentul tău, nici de un dar cu care te-ai născut,
Nu contul în bancă determină bogăția;
Și nici culoarea pielii tale,
Atitudinea pe care o ai îți permite să câștigi!
Poți profita în timpul inflației, poți îndruma această națiune,
Dacă tu crezi că poți, chiar poți - dacă tu crezi că poți, chiar poți.
Nu are importanță dacă ai câștigat și mai înainte,
Nu contează scorul de la mijlocul meciului;
Nu se termină niciodată înainte de fluierul final,
Deci continuă să încerci și vei descoperi că ai câștigat.
Stabilește-ți visul și apoi crezi în el,
Muncește și îl vei îndeplini;
Dacă tu crezi că poți, chiar poți - dacă tu crezi că poți, chiar poți!
Crezi în Dumnezeu - și ai străbătut deja jumătate din drum.
Crezi în tine însuți - și ai străbătut deja trei sferturi din drum.

Să crezi că poți reprezintă numai primul pas. Este nevoie de săptămâni, luni și de ani de stăruință pentru a învinge soarta.

Nu este niciodată prea târziu pentru a încerca

Ray Kroc, de la McDonald's, este un exemplu clasic al omului care nu a renunțat niciodată la visul său. Nu a dat lovitura până la 52 de ani. La început a vândut pahare de hârtie și a cântat la pian, câteva ore pe săptămână pentru a-și întreține familia, la începutul anilor

1920. După șaptesprezece ani de muncă la Lily Tulip Company, a devenit unul din vânzătorii foarte buni ai companiei. Însă a renunțat la siguranța postului pe care îl avea la această firmă și și-a încercat norocul cu o mașină de făcut milk shake*. A fost impresionat de o mașină care putea să amestece mai multe milk shake-uri în același timp.

Atunci când a auzit că frații McDonald produceau patruzeci de milk shake-uri în același timp cu ajutorul a opt din mașinile lui multimixer cu șase pivoți, s-a dus la San Bernardino pentru a face investigații. După ce a observat calitatea liniei de asamblare și producere a chiftelelor, cartofilor prăjiți și milk shake-urilor, nu a putut să conceapă că asemenea lucruri se făceau doar într-un singur loc.

I-a întrebat pe frații McDonald: „De ce nu deschideți și alte restaurante ca acesta?"

Ei au obiectat, spunând: „Ar fi multă bătaie de cap" și că „nu știau la cine să apeleze pentru a le deschide". Ray Kroc cunoștea o asemenea persoană. Aceasta era Ray Kroc.

Cred că cel mai important mesaj al poveștii McDonald's este că, deși Ray Kroc și-a făcut datoria ca vânzător și nu a început noua afacere decât când avea 52 de ani, el a fost în stare să transforme McDonald's într-o afacere de miliarde de dolari în douăzeci și doi de ani! Firmei IBM i-au fost necesari patruzeci și șase de ani pentru a avea un venit de un miliard de dolari, iar firmei Xerox șaizeci și trei de ani.

Perseverența nu înseamnă întotdeauna să rămâi la același lucru pe vecie. Înseamnă să te concentrezi și să depui eforturi în orice faci, chiar acum! Înseamnă să faci mai întâi lucrurile grele și să lași mulțumirile și recompensele pentru mai târziu. Înseamnă să fii mulțumit de munca ta, dar avid de mai multă cunoaștere și progres. Înseamnă să dai mai multe telefoane, să parcurgi mai mulți kilometri, să plivești mai multe bălării, să te trezești mai devreme dimineața și să cauți întotdeauna un mod mai bun de a face ceea ce faci. Perseverența înseamnă succes obținut prin încercare și eroare.

* Milk shake - băutură din lapte, arome și înghețată, amestecate sau agitate până ce devin ca o spumă.

Este pasionant să știi că cea mai mare parte a oamenilor ating productivitatea maximă mult mai târziu în viață decât se crede de obicei. Pentru tineri, aceasta înseamnă că au timp să câștige cunoaștere și să realizeze anumite performanțe. Pentru noi, bătrânii războinici, înseamnă că încă mai există speranța! Dacă un vânzător de pahare de hârtie și cântăreț la pian poate pune la punct cea mai mare rețea de restaurante din lume și dacă o fetiță din Tennessee poate să își scoată protezele de la picioare și să alerge, câștigând trei medalii de aur și titlul de cea mai rapidă femeie din lume, atunci, cu siguranță, poți încă să faci ca visurile tale să devină realitate. Secretul este perseverența. Insistă! Nu renunța niciodată la visul tău!

Zece pași de acțiune către perseverență

1. Realizează mai întâi activitatea cu cea mai mare prioritate. Motivul pentru care oamenii își petrec timpul cu „activități" de mai mică prioritate, aflându-se în treabă, este că acestea sunt mai ușor de făcut și nu cer cunoștințe, priceperi în plus sau coordonare cu altcineva. Stabilește care îți sunt prioritățile în acest fel: trebuie să o fac acum; trebuie să o fac mai târziu și o voi face când va fi posibil. Stabilește-le în fiecare zi, nu mai târziu decât în dimineața zilei pe care o începi - de preferat să fie ultima acțiune a zilei precedente.
2. Concentrează-ți timpul și energia pe 20% din activitățile, contactele și conceptele care s-au dovedit a fi, în trecut, cele mai productive pentru tine. Amintește-ți de „regula 80/20", a economistului italian din secolul al XIX-lea, Vilfredo Pareto: 80% din timpul disponibil produce 20% din rezultatele obținute, iar restul de 20% din timp diferența de 80% din rezultatele obținute. Ceea ce înseamnă că trebuie să te concentrezi pe cei mai productivi oameni și pe cele mai productive idei.
3. Ori de câte ori faci o schimbare în viața ta, când te abați de la modul obișnuit în care faci ceva, anticipează o scădere temporară a productivității și eficienței. Nu te îngrijora dacă o schimbare pe care ai făcut-o în profesie sau în stilul de viață

nu dă roade imediat. Este nevoie de timp pentru ca o schimbare să fie asimilată. Pe măsură ce se reedifică familiaritatea şi încrederea, productivitatea va creşte din nou. Nu te agita; lasă să fiarbă la foc mocnit pentru o vreme.

4. Dacă dai greş prima dată, încearcă din nou. Dacă dai greş a doua oară, cercetează de ce ai eşuat. Dacă dai greş a treia oară, s-ar putea să vizezi prea sus deocamdată. Stabileşte-ţi scopurile la un nivel mai apropiat de orizont.
5. Încearcă să te asociezi de regulă cu indivizi care au aceleaşi scopuri. Cea mai mare parte a oamenilor se alătură unui grup cu aceleaşi probleme, de exemplu, supraponderali, fumători etc. Dar nu mă refer la acest gen de grup. Mă refer la un grup cu aceleaşi valori şi visuri, nu cu aceleaşi probleme şi obiceiuri. Dacă vă veţi aduna o dată pe lună, poate că veţi descoperi idei de acţiune cu adevărat valoroase. Suportul grupului te poate ajuta de asemenea să perseverezi.
6. Dacă eşti blocat sau ajungi în impas într-o problemă, schimbă decorul şi dispoziţia. Poţi să încerci să te relaxezi şi să reflectezi plecând pentru o zi la mare sau la ţară. Aminteşte-ţi că emisfera dreaptă, cea care rezolvă creator problemele, este întotdeauna gata pentru o trecere în revistă, în timp ce logica emisferei stângi „încetineşte" pasul. Nu înseamnă că evadezi sau renunţi. Înseamnă să ieşi în mijlocul naturii şi să te refaci.
7. Aşteaptă-te întotdeauna la ceva neaşteptat.
8. După ce ai căpătat cunoştinţe generale într-un domeniu sau subiect, concentrează-te şi pe aflarea unui anumit aspect. Izbuteşte să te specializezi înainte de a te diversifica. A face un lucru bine, până ce îl stăpâneşti, aduce încredere şi reputaţia de excelenţă. Jack Nicklaus a ajuns un maestru în jocul de golf. Acum, poate să facă ce şi-a dorit întotdeauna - să proiecteze terenuri de golf!
9. Fii onest şi loial atunci când abordezi problemele. În general, nu există decât două tipuri de probleme: cele care sunt uşor de rezolvat (de fapt, acestea sunt singurele proiecte cu care oamenii vor să aibă de-a face) şi cele care au ajuns într-o situaţie critică şi sunt „urgente". Un mod bun de a-ţi evalua problemele este să te întrebi: „Îmi petrec timpul cu ceea ce este important pentru mine şi familia mea sau sunt întotdeauna sub ameninţarea armei, la limită?".
10. Fă mai mult decât ţi se cere şi contribuie mai mult decât ţi se solicită. Parcurge acel kilometru în plus. Aminteşte-ţi, câştigătorii văd curcubeul în timpul furtunilor cu tunete şi fulgere - şi patinoare în loc de străzi acoperite de gheaţă. Trăieşte povestea băieţelului care a cumpărat o pereche nouă de patine din banii lui, pentru a putea să patineze pe iazul îngheţat. Urmărindu-l în timp ce aluneca şi cădea de fiecare dată când încerca să se ridice, mama lui a alergat să-l ajute, avertizându-l: „Hai să renunţăm la ele, înainte să păţeşti ceva!". Băiatul a continuat să lupte: „Mami, nu le-am luat pentru a renunţa - am cumpărat patinele pentru ca să învăţ să patinez!".

Întrebări referitoare la perseverenţă

1. Duci la bun sfârşit ce ai început? Întotdeauna? De obicei? În cele din urmă?
2. Te descurajezi uşor? Ce faci pentru a te împotrivi?
3. Ceilalţi te consideră o persoană orientată spre acţiune? Întreabă-i pe oamenii apropiaţi ţie ce gândesc.
4. Oportunitatea se află în urma sau înaintea ta? Evaluează scopurile pe care ţi le-ai propus pentru acest an.
5. Te cramponezi de ceva dacă eşti convins că ai dreptate? De ce poate fi dificil acest lucru?
6. Transformi pietrele-obstacole în pietre-trepte? Încearcă să pui pe hârtie trei sau patru aspecte concrete.

Sămânța speranței 10

SĂ FII ARUNCĂTOR DE STELE

- A alerga spre sau a fugi de ceva?
- Prefer să urmăresc un câştigător
- Grila dimensiunii de sine
- O viaţă echilibrată
- Să trăieşti conform devizei „Într-o bună zi..."
- Enigma recifului
- Să preamăreşti în loc să aduni
- Secretul dinlăuntru
- Ştiu că înţelegi

Încă mă uimesc cum zboară! Avionul cu reacție 747, cu pilot automat pentru aterizare, coborînd prin norii cirrus către Sydney. Ce priveliște spectaculoasă îți oferă un zbor spre Sydney într-o dimineață însorită! Eu m-am născut în California, dar admit cu onestitate că nici unul dintre porturile noastre din vest nu se compară cu splendoarea portului Sydney. Nu te impresionează numai uimitorul „cocon" aparținând erei spațiale, proiectat în afară și care atrage atenția lângă docuri. Opera este cu adevărat unică; mai sunt însă multe alte lucruri care îți încântă ochii și spiritul.

Sydney este precum San Diego și San Francisco la un loc, cu un stil de viață care are, surprinzător, un ritm mai rapid decât al celor două orașe americane. Portul se întinde cât vezi cu ochii și este populat cu toate tipurile imaginabile de vehicule maritime. Feriboturi, remorchere, bărci cu motor exterior și interior, ambarcații cu aripi subacvatice, vehicule cu pernă de aer Hovercraft, nave militare, vase cu excursioniști, traulere, pacheboturi, crucișătoare, iahturi și vase cu pânze, toate par să participe la o regată gigantică - cu curse de probă în timpul săptămânii și finale pentru orice tip de navă în fiecare weekend. Nu am văzut niciodată atât de multe vase cu pânze. Duminica, portul Sydney face ca portul Newport să arate ca baia unui copil.

Soția mea și cu mine am călătorit în sudul Australiei de două ori pe an în ultimii cinci ani. Iubim minunata bogăţie a spațiilor deschise de acolo. Ele oferă o nostalgică privire înapoi în trecutul aspru al Americii, trecutul pionierilor. Conține, de asemenea, o promisiune bogată de resurse minerale și tehnologie avansată, nemaiîntâlnită

aproape nicăieri în lume. Iubim căldura și umorul australienilor. În timpul primei noastre vizite, pe când mergeam cu taxiul de la aeroport la Hotelul Wentworth, am încercat să conversez prietenește cu șoferul nostru, care era un bărbat de șaizeci-șaptezeci de ani.

„Este o dimineață foarte frumoasă, nu-i așa?", am început eu, observându-i fața prin oglinda retrovizoare. Nu a spus nimic un moment și apoi a semnalizat dreapta și s-a oprit pe marginea drumului. S-a dat jos din automobil, s-a întors, a răsuflat adânc, s-a întins și s-a uitat în sus, la cer. M-am întrebat dacă nu era bolnav.

Când s-a întors în taxi, s-a uitat, clipind, la mine și a rânjit: „Ai, desigur, dreptate, camarade. Este o zi minunată. Conduc mașina de la miezul nopții și nu am ieșit încă din ea pentru a observa cum e vremea. Dar este cu adevărat o zi frumoasă". Am chicotit cu soția mea tot drumul către oraș. Înainte de a ajunge la hotel, l-am rugat pe șofer să ne ducă într-un tur al orașului Sydney.

„Ce ați vrea să vedeți și unde ați vrea să mergeți?", a spus el, aplecându-și capul într-o parte.

„Nu ne pasă câtuși de puțin", am spus eu și soția mea într-un glas, „du-ne oriunde vrei să mergi."

Ne-a dus acasă la el, pentru a lua micul dejun. A spus că îi era cam foame și ne-a dat pâine prăjită cu margarină și o ceașcă de cafea „albă".

În ultima noastră călătorie, am luat avionul pentru a merge de la Sydney la Brisbane, unde urma să ne petrecem ultima săptămână de conferințe și seminarii, înainte de o scurtă vacanță pe una din insulele Marii Bariere de Corali. După Marea Barieră de Corali, aveam în program trei zile de conferințe în Noua Zeelandă și apoi urma să ne îndreptăm, pe mare, către California, cu o escală la Honolulu. În avion, pe când admiram atent acoperișurile roșii de olane și estuarele ce pătrundeau adânc în uscat și care păreau a se întinde la nesfârșit, pilotul a înclinat avionul ușor, îndreptându-se către nord-vest, către Queensland. M-am întrebat - subit - de ce mă aflam întotdeauna într-un avion.

A alerga spre sau a fugi de ceva?

De când albumul de casete *The Psychology of Winning* a devenit un best-seller în 1978, am fost pe drum aproape în fiecare weekend. Ați mai auzit de cineva care a urcat la bordul unui avion aproape în fiecare zi timp de cinci ani consecutiv? Nici măcar piloții nu zboară atât de mult! Ajunsese să fie atât de rău că bietul meu câine se ascundea în spatele grădinarului și mă mârâia când veneam acasă, iar eu preferam să mănânc din farfurii de plastic la cină. Nu am verificat în *Guinness Book of Records*, dar pun pariu că aș fi putut intra în cursă.

Acesta este cuvântul pe care îl căutam - *cursă!* Alergam către sau fugeam de ceea ce realizasem în viață? Mi-am înclinat din nou spătarul scaunului și am refuzat politicos ceaiul și prăjiturile oferite de stevardesă.

Am început să meditez la întrebare, și i-am aruncat o privire lui Susan, care reușise să mă însoțească în majoritatea călătoriilor mele de afaceri. Citea romanul *Pasărea-spin* și nu observase că mă uitam la ea. Studiindu-i fața, m-am întrebat, cu uimire, cum a reușit să hrănească șase copii, să aibă o casă imaculată și încă să fie în stare să mă sprijine, iubitoare și admirabilă, în acest turneu de conferințe în jurul lumii. Binecuvintez ziua în care ne-am întâlnit. Pentru a ne reaminti unul altuia de bucuria relației noastre, Susan și cu mine sărbătorim două aniversări în fiecare an. La 30 octombrie, sărbătorim prima noastră întâlnire. Încercăm să recreăm acea primă plimbare pe plaja de lângă Sarasota, Florida, unde am fost la un picnic și ne-am umplut manșetele jeans-lor de nisip. Aniversarea căsătoriei noastre este pe 5 mai. Ne place să fim singuri în acea zi, de preferat acasă.

Pe când pilotul lăsa în jos trenul de aterizare pentru a coborî pe aeroportul din Brisbane, m-am gândit cât de departe eram de casă. M-am gândit la copii și la ce visam eu în copilărie. De când mă știu, am visat să călătoresc în întreaga lume și să merg, urmând Soarele, către Australia. Am citit cărți, am studiat atlase și am asistat la prezentări cu diapozitive. De fiecare dată când vedeam o reclamă Quantas la televizor, mă gândeam la Sydney, Perth, Adelaide, Melbourne și Brisbane. Atunci când copiii chicoteau bucuroși și

arătau micuțul koala stând pe plută în mijlocul oceanului la sfârșitul reclamei Quantas, le reaminteam că micuții koala nu erau de fapt ursuleți - erau marsupiale. Le arătam copiilor pe hartă unde este Australia și le promiteam că îi voi duce acolo... într-o bună zi.

Pe când coboram scara avionului, m-am gândit la cât de repede acea „într-o bună zi" a devenit „ieri" și acum doi ani. Călătorisem în Statele Unite ale Americii, Insulele Caraibe și Europa. Copiii călătoriseră mult împreună cu noi, în parte pentru că doream să le lărgim orizontul cunoașterii unor culturi diferite și în principal pentru că ne plăcea să îi avem în preajmă.

În timp ce mergeam cu limuzina către Hotelul Parkroyal din Brisbane, încă eram bântuit de întrebările care îmi apăruseră în minte la puțină vreme după ce decolasem din Sydney. De ce mă aflu mereu în avion? *Alergam către sau fugeam de ceea ce realizasem în viață? Despre ce este vorba, Alfie?* Am alungat întrebările prostești și mi-am luat cutia cu diapozitive din geamantan pentru a pune la punct suportul audiovizual pentru seminarul din după-amiaza și seara aceea, care urma după conferința de presă.

Întrebările chinuitoare s-au reîntors după ce am început conferința *The Psychology of Winning*, organizată în sala de recepții a Hotelului Parkroyal în prezența a o mie de directori și a soțiilor lor. Îmi încep întotdeauna programele recitând propria mea versiune a poemului lui Edgar A. Guest, „Sermons We See". Am modificat-o pentru a se potrivi cu exemplul pe care îl dăm celorlalți noi, „câștigătorii":

Prefer să urmăresc un câștigător

Prefer să urmăresc un câștigător decât să aud unul în
fiecare zi,
Mi-ar plăcea mai degrabă ca unul să meargă alături de
mine în loc să îmi arate pur și simplu drumul.
Ochiul este un elev mai bun și mai binevoitor decât
urechea;
Sfatul bun creează confuzie, dar exemplul este întotdeauna clar.

Cei mai buni antrenori sunt cei care trăiesc conform
convingerilor lor;
Căci a vedea binele în acțiune este lucrul de care are
nevoie toată lumea.
Pot imediat să învăț cum să îl fac dacă mă lași să te văd
făcând lucrul respectiv;
Pot să urmăresc ce fac mâinile tale, dar s-ar putea să
vorbești prea repede.
Iar prelegerile pe care le ții s-ar putea să fie foarte
înțelepte și adevărate;
Dar prefer să învăț observând ce faci.
Deoarece s-ar putea să te înțeleg greșit pe tine și cel mai
bun sfat pe care îl dai;
Însă nu voi înțelege greșit modul în care acționezi și
modul în care trăiești.
Prefer să urmăresc un câștigător decât să aud unul în
fiecare zi!

În timp ce prezentam exercițiile de stabilire a scopurilor după pauza de la ora 9:00 P.M., m-am trezit că de fapt îmi analizam în profunzime sufletul. Vorbeam, dar era ca și cum aș fi fost un spectator urmărindu-mă făcând anumite mișcări. Mă obseda din nou una din acele fraze-memento: „a executa mișcările". *Asta fac oare?*, m-am întrebat. *Încerc să îi ajut pe oamenii aceștia să se dezvolte sau încerc să îmi dovedesc ceva mie însumi? Ce a fost obsesia mea de a călători constant în ultimii patru ani? De ce nu mi-am petrecut mai multe ore încercând să fiu un model pentru proprii mei copii? De ce vorbesc întotdeauna despre calitatea timpului, în loc să vorbesc despre cantitatea de timp petrecută alături de ei?*

M-am concentrat din nou asupra workshop-ului pe când ne îndreptam spre ultima secțiune, referitoare la dimensiunea de sine și perspectivă. În timpul sesiunii de stabilire a scopurilor, participanții completat foile de hârtie cu „Roata norocului" și au discutat rezultatele în mici grupuri. Seminarul se desfășura bine. Aparent, participanții nu observaseră că fusesem preocupat de propria mea conștiință în prima jumătate a programului.

Am trecut la al doilea set de ilustrații „Roata norocului". Peste tot în lume, adolescenți, cadre de conducere și cupluri consideraseră că exercițiul dimensiunii de sine este una dintre cele mai pline de înțeles experiențe.

„Vă rog să întoarceți pagina intitulată *Grila dimensiunii de sine*. Pe această grilă se află 24 de itemi diferiți. Veți observa că numerele din partea de sus a paginii sunt de la 10 la 100. În timp ce citiți separat fiecare din cei 24 de itemi, puneți-vă următoarea întrebare: «Cât de adevărat este acesta în ce mă privește?» - cu alte cuvinte, la primul item: «Am o mulțime de prieteni apropiați», răspunsul este adevărat în proporție de 10% în ce vă privește sau 20, 30, 60, 80 ori 100% adevărat? Apreciați-vă procentajul la fiecare item, încercuind punctul aflat sub procentul la care vă situați. Completarea acestei grile ar trebui să vă ia aproximativ 8 până la 10 minute."

Grila dimensiunii de sine

		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1.	Am o mulțime de prieteni apropiați.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
2.	Îmi petrec adesea timpul singur, gândindu-mă, meditând sau rugându-mă.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
3.	Fac sport în fiecare zi.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
4.	Petrec cu familia, în mod adecvat, mult timp de calitate.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
5.	Am o slujbă bine plătită.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
6.	Sunt deja angajat în cariera pe care mi-o doresc.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
7.	Sunt implicat în activități ale comunității.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•

		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
8.	Îmi face plăcere să citesc cărți nonficțiune.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
9.	Îmi fac ușor prieteni.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
10	Am studiat Biblia	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
11.	Mănânc alimente nutritive, bine echilibrate.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
12.	Le scriu sau le telefonez în mod regulat membrilor familiei.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
13.	Am creat un fond de pensionare adecvat.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
14.	Văd oportunități neobișnuite pentru a avansa în carieră.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
15.	Aparțin unei (unor) asociații locale ale comunității.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
16.	Îmi plac programele TV educative.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
17.	Îmi place să cunosc alți oameni și să mă duc la petreceri și alte evenimente în grup.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
18.	Mă duc la biserică.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
19.	Fac sport în mod regulat.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
20.	Îmi plac reuniunile de familie.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
21.	Am un cont de economii substanțial.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
22.	Mă pricep cu adevărat și îmi place munca mea.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
23.	M-am oferit ca voluntar într-un proiect al comunității.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
24.	Îmi place să mă duc la muzee, la târguri, la biblioteci pentru a vedea ce mai este nou.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•

„Acum, vă rog să întoarceţi pagina următoare, denumită *O viaţă echilibrată*. În grila dimensiunii de sine pe care tocmai aţi completat-o, vi se cere să faceţi o evaluare prin intermediul domeniilor de interes ale vieţii dumneavoastră. De exemplu, numerele 1, 9 şi 17 se referă la viaţa dumneavoastră socială. Numerele 3, 11 şi 19 acoperă viaţa dumneavoastră fizică etc. Transferaţi fiecare din scorurile în procente obţinute la fiecare din cei 24 de itemi ai paginii cu grila dimensiunii de sine la pagina cu viaţa echilibrată. Adăugaţi numerele din fiecare din cele opt coloane şi faceţi totalul."

O viaţă echilibrată

„Adăugaţi numerele din grilă la următoarele domenii ale vieţii dumneavoastră":

SOCIAL	SPIRITUAL	FIZIC	FAMILIAL
1. ______	2. ______	3. ______	4. ______
9. ______	10. ______	11. ______	12. ______
17. ______	18. ______	19. ______	20. ______
______	______	______	______
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL

FINANCIAR	PROFESIONAL	SPRIJINIREA COMUNITĂŢII	MINTAL
5. ______	6. ______	7. ______	8. ______
13. ______	14. ______	15. ______	16. ______
21. ______	22. ______	23. ______	24. ______
______	______	______	______
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL

„Acum, întoarceţi pagina la *Roata norocului* şi scrieţi punctele totale la fiecare din cele opt domenii ale vieţii dumneavoastră pe linia de sub titlul domeniului. Când aţi trecut toate cele opt puncte, legaţi-le pentru a obţine dimensiunea sau perspectiva formei şi dimensiunii propriei dumneavoastră roţi. Cât de rotundă este roata dumneavoastră? Cum se va roti pe drumul vieţii dumneavoastră? Pentru care dome-

ROATA NOROCULUI



nii ale vieţii dumneavoastră aţi dori să petreceţi mai mult timp pentru a le dezvolta? De exemplu, se pune prea mult accent pe profesional şi financiar şi nu suficient pe fizic şi familie?"

Am pus aceste întrebări celor care mă ascultau, dar le auzeam ca pe un ecou. Nu erau întrebări puse de mine. Dintr-odată, erau întrebări pe care mi le puneam mie însumi!

Să trăieşti conform devizei „Într-o bună zi..."

Soţia mea a observat că păream preocupat de ceva în timp ce încheiam întâlnirea la ora 10:30 P.M. Am încheiat cu versurile mele referitoare la perspectiva în viaţă, care subliniază importanţa de a nu fi un spectator în viaţă. Are mai multă semnificaţie pentru mine decât oricare altă poezie de-a mea:

Există o Insulă a fanteziei
Numită „Într-o bună zi...", pe care nu o vom vedea niciodată
Când recesiunea ia sfârșit, iar inflația încetează
Când ipoteca este plătită, iar salariul crește
„Într-o bună zi...", în care problemele iau sfârșit
În care fiecare scrisoare vine de la un prieten
În care copiii sunt drăguți și au crescut deja
În care toate celelalte națiuni pot sta alături
În care cu toții ieșim la pensie la patruzeci și unu de ani
Și jucăm table sub razele soarelui, pe insulă
Oamenii foarte nefericiți care scrutează ziua de mâine
Pentru a șterge privațiunile și necazurile acestei zile
Lasă fericirea „să aștepte"
Și luptă triști, astăzi
Însă fericirea nu poate fi pretinsă
Nu poate fi câștigată, nu poate fi cumpărată
Cea mai importantă revelație a vieții
Este aceea că o călătorie are nevoie de mai mult decât de o destinație
Fericirea este acolo unde te afli chiar acum
Mânuind creionul sau plugul
Mergând la școală sau stând la rând
Urmărind și așteptând sau gustând vinul
Dacă trăiești în trecut devii senil
Dacă trăiești în viitor te afli pe Insula „Într-o bună zi..."
Teama de rezultate este temporizare
Bucuria zilei de azi este o sărbătoare
Poți economisi, poți slugări, străbătând, cu greu, kilometru după kilometru
Dar nu vei ajunge niciodată să pui piciorul pe Insula „Într-o bună zi..."
Când ți-ai plătit toate datoriile și ți-ai irosit timpul
De undeva, de nicăieri, apare un alt Everest de urcat
Începând cu acea zi promite-ți
la acea „Într-o bună zi..." și transform-o în „Acum"!

După ce ultimul participant la seminar a ieșit din sala de conferințe, Susan și cu mine ne-am îndreptat spre hol și am luat liftul pentru a urca în camera noastră. „Mi-ai părut puțin cam distant și trist astăzi", a spus ea. „Totul este bine... nu ai fost mulțumit de program?"

Am umplut câte un pahar cu suc de lămâie pentru fiecare și am oftat: „Am fost mulțumit de modul în care au reacționat participanții. Sunt mult mai îngrijorat în legătură cu ce au însemnat cuvintele mele pentru de străinul care a ținut seminarul!".

S-a uitat la mine uimită. „Ce vrei să spui cu străinul?". A încercat să se uite în ochii mei.

„În seara aceasta seminarul a fost ținut de un străin", am șoptiti cu greu, uitându-mă pe fereastră, în parcul gol. „Adevăratul Denis Waitley se află acasă, făcându-și de lucru în grădina noastră de trandafiri, cu soția lui care se joacă cu copiii și cățelul. Tipul care se afla în sala de seminar trăia pe Insula «Într-o bună zi...»!"

Ne-am dus la culcare, în liniște, și ne-am îmbrățișat strâns. În dimineața următoare am plecat pentru câteva zile de relaxare pe Insula Heron, aflată lângă Marea Barieră de Corali.

Enigma recifului

Atunci când am ajuns pe insulă, eram hotărît să mă duc la pescuit. Singura ambarcație pe care o aveam la dispoziție era o barcă cu vâsle din aluminiu, lungă de 3 m. Am luat-o fiindcă voiam să trec dincolo de recif, pentru a-mi găsi pacea sufletească și comuniunea cu Creatorul. Deși eram obișnuit cu cabinele crucișătoarelor, cu tancurile cu momeală vie și podurile suspendate, mica barcă cu vâsle și undița erau suficiente. Valurile erau mai mari decât anticipasem, dar pentru că mă născusem și crescusem în La Jolla, nu îmi păsa prea mult. Am vâslit mai departe decât ar fi trebuit și nu după multă vreme am dispărut din raza vizuală a lui Susan, care făcea plajă pe țărmul stâncos al unui golfuleț. Am pus momeala în cârlig și am aruncat undița în apă, la o adâncime de 9 m, fără să am nici cea mai mică idee ce era acolo jos.

Până în ziua de azi, încă nu știu care a fost adevărata succesiune a evenimentelor în următoarele șaizeci de secunde. Peștele trebuie

să fi cântărit cel puțin 9 kg, după forța cu care trăgea în jos undița. Aveam brațele întinse peste marginea bărcii și probabil că am încercat să mă ridic pentru a putea trage undița. Barca s-a răsturnat. În clipa următoare eram în apă, cu lanțul ancorei înfășurat în jurul unui picior și ducându-mă la fund împreună cu barca de aluminiu. Adrenalina a început să circule și inima mea a pornit să bată nebunește când mi-am dat seama ce se întâmplă. Nu era un seminar sau unul din exercițiile mele de simulare. Nu era un roman science fiction de Peter Benchley cu un personaj care semăna cu Denis Waitley. Eram în pericol iminent de a pierde mai mult decât peștele și barca.

Fiindcă mă pregătisem să fiu pilot de atac și mă antrenasem în tehnici de supraviețuire și fiindcă eram un bun înotător, nu am intrat în panică. Eram cel mai calm ex-pilot de vârstă mijlocie, deloc în formă, și eram în plin ocean. Mi-a trebuit mai mult de un minut pentru a mă scăpa de lanțul ancorei și a încerca să ies la suprafață. Răsuflând din greu, mi-a trebui încă un minut pentru a aprecia situația. Mă aflam la 13 000 km de casa mea, în largul Marii Bariere de Corali, în Australia. Nu erau alte ambarcații și mă aflam la mai bine de o milă de țărm. Nimeni nu mă putea auzi sau vedea și îmi pierdusem deja suflul stând atât de mult sub apă.

Îi spusesem soției că s-ar putea să mă întorc pe la 2:00 P.M., ceea ce însemna că mai aveam încă trei ore, în care puteam să mă înec fără probleme, înainte ca ea să înceapă să se îngrijoreze. Eram cât se poate de sigur că nu aș fi putut să străbat înot distanța pînă la țărm, fără a fi târît de curentul puternic spre imensele valuri care se spărgeau de recif la intrarea în golf. Singura mea speranță de supraviețuire era să recuperez barca. Mai aveam încă lanțul ancorei în mână și, operând conform principiului că obiectele cântăresc mai puțin sub apă decât în afara ei, am început să trag încet „ultima mea speranță" de 3 m lungime către suprafață.

Mi-a trebuit cel puțin o altă oră pentru a trage barca către suprafața apei trăgând de lanțul ancorei. În acest timp, curentul m-a purtat periculos de aproape de primul grup de formațiuni de corali, în apropierea recifului. Am hotărît să las valurile să mă poarte spre corali pentru a încerca să mă urc pe una din stâncile de acolo și, în

același timp, să redresez mica barcă de aluminiu. Analizând șansele de reușită, era cel mai ridicol joc la care m-aș fi putut gândi. Trebuie să admit, totuși, că aveam credința că Dumnezeu va încetini ritmul valurilor și mă va ajuta să mă ridic încă de la prima încercare.

Primul val imens m-a aruncat peste stânci în vâltoarea curenților. Barca avea urme de lovituri, dar era încă intactă. Am lăsat curentul spumegând să mă împingă peste stânci și m-am pregătit, cu barca scufundată, pentru următoarea mișcare. Cumva, următorul val m-a lovit, trecându-mă peste stânci, și a întors barca, golind apa care o menținuse scufundată. Am reușit să redresez barca și să o îndepărtez de stânci, încă plină pe jumătate cu apă, și să o îndrept către golful aflat la o distanță de o milă.

Deși eram amorțit de frig și istovit, eram încurajat de speranța că Dumnezeu găsise potrivit să mă lase să trăiesc încă o zi. Când m-am uitat la picioarele mele, nu am mai fost chiar atât de sigur. Aveam răni adânci pricinuite de contactul cu coralii și lăsam o dâră de sânge în urma bărcii. Inima mi s-a strâns când m-am gândit la marele rechin alb din filmul *Fălci*. Ați văzut vreodată o barcă de 3 m lungime, lovită, fără vâsle, străbătând o milă în mai puțin de o jumătate de oră?

Pe când stăteam pe țărmul golfului, cu picioarele bandajate, în ziua următoare, cartea pe care o alesesem, *The Star Thrower**, de regretatul Loren Eiseley, părea foarte potrivită. Nu i-am spus soției mele cât de aproape fusese de a se îmbogăți cu asigurarea. Nu am vrut să o îngrijorez și, în afară de asta, de ce să vorbesc despre propria-mi prostie cu cineva care încă mai credea că sunt o persoană inteligentă? Am răsfoit cartea până ce am găsit titlul care mă interesa din culegerea de eseuri a lui Eiseley. După ce am terminat de citit eseul de patruzeci de pagini, am închis cartea și am rămas întins pe pătură. Am luat-o pe Susan de mână și ne-am plimbat prin apa călduță, pășind încet și cu atenție printre stânci din cauza picioarelor mele rănite. Am descoperit, din întâmplare, cel de-al zecelea secret foarte bine păstrat al obținerii succesului în viață.

---

* The Star Thrower - Aruncătorul de stele.

Să preamărești în loc să aduni

Când Eiseley a scris *The Star Thrower*, trebuie să se fi gândit la cineva așa ca mine. Este povestea unui bărbat, de vârsta mea, care se duce la malul mării pentru a încerca să priceapă adevăratul sens al vieții. Asta îmi aduce mult aminte de una din cărțile mele preferate, *Gift from the Sea*, de Anne Morrow Lindbergh. Din momentul în care am citit povestea și m-am gândit la semnificația ei, am hotărît că menirea mea pe Pământ este să fiu Aruncătorul de stele. Este interesant că eu, fiind creștin, pot interpreta un eseu scris de un umanist și un naturalist, găsind în el o profundă semnificație spirituală. Acesta este unul dintre marile daruri ale lui Dumnezeu - discipolii săi pot învăța din orice experiență.

În *The Star Thrower* ni se povestește despre un bărbat, aflat în floarea vârstei, care îi observă pe culegătorii de scoici pe plajă, în plin sezon turistic, mai ales după o furtună, angajați într-un fel de lăcomie nebună să culeagă mai mult decât colegii lor mai puțin agresivi. El îi observă cum dau din mâini și din picioare pe plajă, în zori, cu maldăre de stele de mare, crabi, arici de mare și alte crustacee. Certându-se, împingându-se unul pe altul, supraîncărcați, se grăbesc, într-un fel de frenezie, pentru a se depăși unul pe altul în strângerea acestor specimene.

Culegătorii de scoici fierb apoi „cochiliile", cu scoici cu tot, afară, în cazanele hotelurilor de pe plajă; cochiliile sunt oferite apoi clienților, care vor arăta, o dată întorși acasă, minunatele exemplare rudelor și prietenilor invidioși.

Am întâlnit mulți oameni care au conduita morală a culegătorilor de scoici. Nu pot fi întâlniți numai pe plajă. Se află în fiecare țară, în fiecare oraș și în fiecare casă. Sunt oameni care încearcă să adune viață și propria fericire. Sunt consumatorii.

Pe măsură ce mă adânceam în lectura cărții lui Eiseley, m-am gândit că aș fi putut fi, cu ușurință, bărbatul de vârstă mijlocie din poveste.

Bărbatul a observat un om solitar stând pe malul apei, în centrul unui curcubeu ce apăruse datorită soarelui și stropilor fini de apă. Personajul s-a aplecat, apoi s-a ridicat din nou pentru a azvârli un

obiect în mare, în spatele valului care se spărgea de țărm. Spectatorul (care aș fi putut fi eu) a ajuns în cele din urmă la personajul în vârstă și l-a întrebat ce făcea. Bătrânul, care avea o față bronzată, plină de riduri, i-a răspuns încet: „Sunt aruncător de stele".

Așteptându-se să vadă o scoică sau poate o piatră plată - la fel cu cele aruncate de obicei la suprafața apei, în joacă -, bărbatul mai tânăr s-a apropiat pentru a vedea mai bine. Bătrânul, cu un gest rapid și totuși delicat, a luat o altă stea de mare și a aruncat-o cu grație departe, în ocean. „S-ar putea să trăiască", a spus el, „dacă refluxul este suficient de puternic."

Era o ființă umană care nu aduna ceva. A spus că se hotărîse să fie o parte a vieții și că se angajase să ofere o altă zi, o altă săptămână, un alt an, o altă ocazie de a trăi. Bărbatul mai tânăr, în liniște, s-a aplecat și a aruncat o stea de mare, încă vie, peste apă, spre libertate. S-a simțit ca un grădinar semănând - plantând semințele vieții. S-a uitat înapoi peste umăr. Pe fundalul curcubeului, bătrânul Aruncător de stele s-a aplecat și a aruncat încă o dată. El înțelesese care este secretul.

Secretul dinlăuntru

Secretul Aruncătorului de stele trebuie să fie cunoscut de noi toți - și să trăim conform acestuia. Viața nu poate fi adunată. Nu poți călători către fericire, nu poți să o posezi, să o câștigi, să uzezi de ea sau să o consumi. Fericirea este o experiență spirituală: de a trăi fiecare minut cu iubire, grație și gratitudine. Darul vieții nu este o vânătoare de comori. Nu poți căuta succesul. Comoara este în interiorul tău. Nu trebuie decât să fie dezvăluită și descoperită. Secretul este să îți schimbi viața; nu să aduni, ci să preamărești.

Toate secretele foarte bine păstrate pentru obținerea succesului implică perspectiva - cum vezi viața dinlăuntru. Semințele generozității sunt răspunsurile sau atitudinile pe care le dezvolți ca rezultat al faptului că „vezi" lumea mai clar. Atunci când vezi mai clar, te vezi pe tine însuți ca pe o persoană de valoare și stima ta de sine crește tot mai mult. Când vezi mai clar îi permiți imaginației tale să creeze

şi să semene. Când vezi mai clar capeţi înţelegerea că eşti responsabil să înveţi cât mai mult şi să contribui cât de mult poţi în viaţă.

Atunci când vezi viaţa dinlăuntru, vezi înţelepciunea, scopul şi încrederea ca pe pietre de temelie ale familiei tale. Vezi prin ochii iubirii şi ajungi la toţi şi îi atingi pe toţi cei cu care vii în contact. A vedea din interior înseamnă a avea curajul de a te adapta la schimbare şi de a persevera atunci când soarta pare să îţi fie potrivnică. A vedea din interior înseamnă să crezi că frumuseţea şi bunătatea merită să fie plantate în fiecare zi.

În acest capitol nu am atras atenţia asupra celui mai bine păstrat secret în modul în care am făcut-o în cazul celorlalte secrete. Aceasta din cauză că perspectiva - a vedea viaţa din interior - nu este numai al zecelea secret şi ultimul; este chiar esenţa tuturor celor pe care le-am scris în această carte. Modul în care vedem viaţa este cel care contează. Bunica mea a plantat seminţele în mine în timp ce lucra în grădina ei, învăţându-mă cum să „văd" viaţa. Mulţi oameni trec prin viaţă călcând pe flori, în timp ce se concentrează asupra buruienilor. Bunica m-a învăţat cum să smulg buruienile, în timp ce mă delectez şi savurez splendoarea şi mirosul florilor.

Ştiu că înţelegeţi

Îmi voi aminti întotdeauna ajunul Crăciunului în care am primit acel telefon. Eram în Florida, ducând la bun sfârşit o muncă de cercetare, înainte de a mă întoarce în California. Era primul nostru Crăciun departe de părinţii şi de bunicii noştri. Am auzit vocea mamei mele şoptind blând la celălalt capăt al firului. Îmi vorbea de bunica, doamna de neuitat care plantase în mine acele Seminţe ale generozităţii cu mulţi ani înainte.

Bunica se trezise şi se îmbrăcase ca de obicei la ora şase dimineaţa. Împachetase câteva lucruri într-o mică valiză şi stătea pe pat când mama a intrat în camera ei. La spital, i-au făcut testele obişnuite la o persoană de 87 de ani, când se simte slăbită. Nu fusese niciodată într-un spital şi a întrebat dacă ar putea să se ducă acasă şi să vină altădată, când ar fi fost mai potrivit pentru toată lumea.

Voia să fie acasă, cu familia, de Crăciun, aşa cum obişnuise să facă vreme de opt decenii. Doctorul a insistat să rămână şi ea a fost de acord, în tăcere. Şi-a periat părul şi s-a îmbrăcat cu un capot minunat, de culoare roz, cu o fundă drăguţă legată la gât. Ea şi mama au vorbit despre felurile de mâncare pentru cina în familie din seara următoare.

Era aproape de asfinţit, mi-a spus mama. Se auzeau cântece de Crăciun transmise la radio. Bunica a luat-o pe mama de mână şi a îndemnat-o să se ducă acasă. Fusese o zi foarte grea şi mama mai avea încă foarte multă treabă; o aşteptau pregătirile pentru masa de Crăciun.

„Tu du-te acasă. Voi fi bine", a asigurat-o bunica pe mama. „Vreau să petrec puţin timp singură şi să privesc acest minunat apus de soare."

Cu părere de rău, mama a plecat, promiţându-i din nou că se va întoarce curând. În următoarele minute, bunica a văzut ultimul ei apus de soare - când s-a trezit, se afla înaintea lui Dumnezeu.

În timp ce îmi luam rămas bun de la mama şi puneam telefonul în furcă, ochii mi s-au umplut de lacrimi. Am ieşit pe uşă şi m-am dus în grădină. Am cules o floare şi m-am aşezat jos, pe pământ. Pentru bunica mea era ziua înmânării premiilor. Un alt început - o altă grădină pentru ea. Cu credinţă avusese grijă de cea de pe acest pământ. Acum se afla într-un loc mult mai frumos.

Pe când mă gândeam la ea, amintirile m-au purtat către grădina bunicii în care obişnuiam, cu mulţi ani în urmă, să ne aşezăm şi să vorbim în umbra acelui pom altoit. Încă mai aud cuvintele ei pline de blîndeţe:

„Obţii întotdeauna ce ai plantat, copilul meu. Dacă plantezi seminţe de măr, vei recolta mere; dacă vei planta seminţele unor idei generoase, vei obţine oameni generoşi. Înţelegi ce vreau să spun?"

Înţeleg acum. Ştiu că şi voi înţelegeţi.

Despre carte

„Dr. Waitley ne-a oferit cartea *Seminţele generozităţii* - unul dintre cele mai bune ghiduri despre obţinerea succesului absolut în viaţă pe care le-am citit vreodată. Cartea oferă strategii clare, concrete pentru transformarea stresului în provocare şi ocazii favorabile. Este o carte ce trebuie neapărat să fie citită de toţi cei care vor mai multă sănătate, iubire şi bucurie pentru ei sau pentru copiii lor. Sper că această carte va fi folosită de asemenea ca manual în şcolile noastre pentru a transforma calitatea vieţii individuale şi sociale în Statele Unite ale Americii. Succesul, atât în interior, cât şi în exterior, este dreptul nostru oferit la naştere, iar dr. Waitley ne arată cum să procedăm."

Harold H. Bloomfield, M.D., psihiatru şi autor

„Dr. Denis Waitley cunoaşte ingredientele adevăratului succes şi cum să comunice aceste cunoştinţe. Cred că este unul dintre cei mai buni psihologi motivaţionali pe care îi avem astăzi în întreaga lume. Scrierile sale mă inspiră în cel mai înalt grad. *Seminţele generozităţii* este o carte pentru cuplurile căsătorite, pentru persoane singure şi tineri, pentru oamenii ce trec prin încercările vieţii... o carte care te poate face să te simţi bine în legătură cu tine însuţi. Cred că *Seminţele generozităţii*, cartea scrisă de Denis Waitley, va fi una dintre cele mai citite, discutate şi utile cărţi scrise în ultima vreme şi o recomand din toată inima."

Dr. Charles L. Allen, pastor,
First United Methodist Church, Houston, Texas

„Acest om înțelept al secolului XX, care a schimbat deja atît de multe vieți în bine prin intermediul conferințelor și scrierilor sale, a creat o oglindă magică cu ajutorul acestei cărți, oglindă care va reflecta, pentru fiecare cititor, genul de persoană care ar putea deveni o dată ce semințele generozitățile, ascunse în fiecare dintre noi, vor fi udate și li se va permite să încolțească și să crească. Dacă aș mai scrie recenzii ale unor cărți, aș scrie un articol extrem de laudativ despre această capodoperă."

Og Mandino,
autorul cărții The Greatest Salesman in the World

„*Semințele generozității* m-a captivat. Este ceva deosebit. Ea contrastează mult cu cărți despre succes destinate generației «eu, în primul rând». Autorul se consideră un prieten și încearcă să demonstreze asta. Le recomand tuturor celor care îndeplinesc un rol de conducător să citească neapărat această carte."

Dr. Sam Wolgemuth

„*Semințele generozității*, cartea dr. Denis Waitley, este una dintre acele cărți rare care pot ajuta ca viața fiecăruia din noi să fie mai bună."

Dr. Norman Vincent Peale, pastor,
Marble Collegiate Churck, N.Y., N.Y.

„Denis Waitley oferă celor ce caută secretele succesului o formulă puternică de dezvoltare în *Semințele generozității*. Este o carte care ne învață să fim atât eroici, cât și umili, interacționând cu elementele aspirației și împlinirii umane."

Robert Anderson, editor, Succes Magazine

„Din ziua în care l-am întâlnit pe dr. Waitley, el a fost sursa mea de inspirație și mă simt onorată că am fost inclusă în această carte. În momentele mele de tristețe sau când sunt la pământ, mă gândesc la dr. Denis Waitley și zâmbesc."

Wilma Rudolph, președinte, Wilma Rudolph Foundation,
medaliată cu aur la Jocurile Olimpice

„Trăim într-o epocă științifică, analitică, în care aproape totul poate fi disecat, computerizat și apoi reasamblat în orice scop este necesar. Slavă Domnului, cuvântul «aproape» îi permite lui Denis Waitley să atace două dintre cele mai dificile subiecte din lume: fericirea și succesul. Toți cei ce trăim sub soare luptăm pentru fericire și succes și totuși nu suntem în stare nici măcar să definim cuvintele, cu atât mai puțin să găsim un mod de a captura recompensele lor elusive. Prietenul meu Denis le pândește cu răbdare vizuina, le înconjoară cu gânduri stimulatoare și apoi le eliberează în fața cititorului pentu a le folosi. Prin mare parte a educației noastre am fost sfătuiți să «Construim o lume mai bună». Denis Waitley ne sfătuiește cu înțelepciune: «Construiți un EU mai bun»."

Art Linkletter, autor, conferențiar, personalitate TV

„Eu sunt o combinație de tată al trei copii în vârstă de șase până la cincisprezece ani, de cadru de conducere și cumva de pesimist dată fiind părerea mea despre viață; *Semințele generozității* a reușit să fie atât medic, cât și medicină; diagnosticând problema și oferind cura. Această carte este în mod cert o necesitate pentru orice familie care dorește să reușească în înțelegerea celuilalt, dezvoltând o relație personală spirituală, ca și relații cu oamenii din jur."

Dr. Lars Dunberg,
director, Living Bibles International

„Succesul, așa cum este identificat de autor, nu este un cuvânt nepotrivit. El indică faptul că succesul înseamnă să realizăm la maximum potențialul care se află la îndemâna noastră într-un anumit moment și să atingem cel mai înalt nivel al potențialului cu care ne-a înzestrat Dumnezeu. Toți cei ce încep să aplice principiile identificate trebuie să fie ajutați - psihologic, spiritual, social și în fiecare domeniu al vieții."

Ted W. Engstrom, președinte, World Vision

„Denis Waitley a scris o nouă carte excelentă - *Semințele generozității*. Așa cum am ajuns să ne așteptăm de la Waitley, cartea aceasta este realizată cu atenție și inteligență; este o carte ce îl

motivează pe omul ce gândeşte. Este mai mult decât o lucrare captivantă; ea ne învaţă cu adevărat ceva nou şi important despre natura realizărilor umane. Mă aştept ca această carte să devină clasică în domeniul «succesului»; cu siguranţă, ea reafirmă statutul lui Waitley: unul dintre scriitorii motivaţionali de categorie grea."

Charles Paul Conn,
autorul cărţii An Uncommon Freedom

„Cărţi despre succes sunt multe. *Seminţele generozităţii* a lui Denis Waitley este o excepţie. Cele 10 secrete foarte bine păstrate ale succesului pe care ni le prezintă în carte nu seamănă deloc cu predictibilele declaraţii de genul «năzuinţa fermă spre evident» ce pot fi găsite în astfel de cărţi. În schimb, ni se prezintă analize pătrunzătoare ale observaţiilor făcute de un om a cărui viaţă a fost, în mod evident, variată, fericită şi triumfătoare. Este vorba despre filozofia cuiva care şi-a testat ipotezele şi a descoperit că sunt adevărate, renunţând la cele care s-au dovedit, de-a lungul drumului, un bagaj în exces. Aceste observaţii sunt nu numai unice, provocatoare şi uneori surprinzătoare, ele sunt ilustrate grafic în aşa fel încât fiecare cititor să poată înţeleagă semnificaţia convingerilor ce sunt creaţia lui Denis Waitley. Citiţi această carte!"

Paige Patterson, Criswell Center for
Biblical Studies, Dallas, Texas

„Dr. Waitley spune ceva nou - perceptibil - teribil de semnificativ şi în mod particular exploziv ca forţă pentru dezvoltarea umană."

Dr. Robert H. Schuller, fondator şi pastor,
Crystal Cathedral, Garden Grove, California

„Cartea *Seminţele generozităţii* este o carte pe care veţi dori să o citiţi de mai multe ori. Nu este numai plină de informaţii; ea aduce alinare. Simţi că lui Denis Waitley îi pasă de tine şi că doreşte ca tu să câştigi în viaţă. Este ca şi cum el ar chiar aici şi ar vorbi cu tine şi te-ar sfătui."

Kenneth Blanchard, Ph.D.,
coautor, The One Minute Manager

Despre autor

Denis Waitley este o autoritate naţională în domeniul realizărilor de înalt nivel şi al dezvoltării personale. Dr. Waitley a absolvit US Naval Academy, are titlul de doctor în comportament uman, iar în prezent predă, ca *visiting scholar*, la College of Continuing Education, Universitatea California de Sud. Este preşedinte al Clinic Research Foundation din La Jolla, fundaţie ce sponsorizează, în întreaga lume, studii asupra „stării de sănătate" (mai ales ca urmare a unei diete potrivite, a exerciţiilor sportive etc."), asupra managementului stresului şi potenţialului uman.

Dr. Waitley a consiliat cadre de conducere din domeniul vânzărilor şi managementului şi lideri din toate domeniile - de la jucători de baseball şi sportivi olimpici la astronauţii ce au participat la Programul Apollo; a consiliat de asemenea veteranii războiului din Vietnam - prizonieri de război întorşi acasă - şi ostaticii luaţi de iranieni. Foarte recent, a fost ales Chairman of Psychology at United States Olympic Committee's Sports Medicine Council, fiind responsabil cu creşterea performanţei sportivilor olimpici. Dr. Waitley este autorul unui album de casete audio, *The Psychology of Winning*, un adevărat best-seller, şi este unul dintre cei mai căutaţi conferenţiari în probleme de autodeterminare şi productivitate.

Denis Waitley a devenit unul dintre cei mai căutaţi oratori şi conducători de seminar din Statele Unite ale Americii chemat să conferenţieze în faţa unui public format din membrii unor corporaţii ori instituţii sau în faţa unui public larg. Pentru mai multe informaţii referitoare la programul apariţiilor sale în persoană sau al prezentărilor video, audio sau pe film, vă rugăm să telefonaţi sau să scrieţi pe adresa: Denis Waitley, Inc. P.O. Bix 197 Rancho Santa Fe, CA 92067 (619) 756-4201

Printed in Romania

grupul drago print

fed print sa O societate Butan Gas

B-dul Tudor Vladimirescu, nr. 31, sector 5, Bucureşti, ROMÂNIA
Telefon: 335.93.18; 335.97.47
Fax: 337.33.77

10 motive pentru care trebuie să plantezi SEMINŢELE GENEROZITĂŢII

1. „...teribil de semnificativă şi în mod particular explozivă ca forţă pentru dezvoltarea umană."
Dr. Robert H. Schuller, pastor, Crystal Cathedral, Garden Grove,

2. „Denis Waitley a ajutat mii de oameni să înveţe cum să trăiască o viaţă mai bună."
Spencer Johnson, coautor, The One Minute Manager

3. „Lui Denis Waitley îi pasă de tine şi doreşte ca tu să câştigi în viaţă."
Kenneth Blanchard, Ph.D., coautor, The One Minute Manager

4. „...un studiu fascinant şi de foarte mare ajutor... plăcut, captivant şi provocator."
Ted W. Engstrom, preşedinte, World Vision

5. „...realizată cu atenţie şi inteligenţă... mă aştept ca această carte să devină clasică în domeniul «succesului»."
Charles Paul Conn, autorul cărţii An Uncommon Freedom

6. „Prietenul meu Denis... ne sfătuieşte cu înţelepciune: construiţi un EU mai bun."
Art Linkletter, autor, conferenţiar, personalitate TV

7. „Cărţi despre succes sunt multe. *Seminţele generozităţii* a lui Denis Waitley este o excepţie... citiţi această carte!"
Paige Patterson, Criswell Center for Biblical Studies, Dallas, Texas

8. „...una dintre acele cărţi rare care pot ajuta ca viaţa oricui să fie mai bună."
Dr. Norman Vincent Peale, pastor, Marble Collegiate Church, New York,

9. „Dacă aş mai scrie recenzii ale unor cărţi, aş scrie un articol extrem de laudativ despre această capodoperă."
Og Mandino, autor al cărţii The Greatest Salesman in the World

10. „...o carte mare! Ea vă oferă, pas cu pas, sfaturi în legătură cu modul în care să vă dezvoltaţi şi să vă folosiţi din plin potenţialul de care dispuneţi. Este interesantă, plină de informaţii şi extrem de practică, ca şi foarte uşor de citit."
Kenneth H. Cooper, M.D., M.Ph. director executiv, The Cooper Clinic, Dallas

Earl Nightingale – The Strangest secret

Psychology of Winning

Your Natural Gifts – Margaret E Broadley